VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

# Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly

Số 23



Tin tức Việt Nam & Thế giới

Bỏ ngân phiếu để tiến tới nền văn minh tiền tệ

Vì sao giá vàng tăng?

Tổng quan kinh tế quí I/2002

Cạnh tranh hội nhập: Không bỏ trống sân nhà

Sự xuất hiện của Metro Cash & Carry: Một cú hích thay đổi hệ thống phân phối

Tin tức chứng khoán

Thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ có bước đột phá trong năm 2002

Đông Nam A': Nguồn cung cấp tài nguyên thiên nhiên mới của Trung Quốc

Cơn sốt bất động sản đã cứu cả Thế giới

Nghệ thuật và thực tiễn của phong cách quản lý Nhật Bản

10 lời khuyên tránh tranh chấp khi làm ăn với Trung Quốc







Chịu trách nhiệm nội dung:
Đỗ Trung Nghĩa
Thư ký biên tập:
Lê Công Sơn
Những người thực hiện:
Hoàng Yến, Thu Hà,
Thanh Nhàn, Công Sơn
Trình Bày: Thu Hà

Mời các bạn download tạp chí tại địa chỉ

http://media.vdc.com.vn/top/ddkd

Mời các bạn đóng góp bài viết cho tạp chí Diễn đàn kinh doanh của chúng tôi. Các bài viết xin gửi về: Ban biên tập VDC Media
292 Tây Sơn Hà Nội.
Tel: 04- 5372756 (463, 464)
Fax: 04-5372788
Email: mediakt@fmail.vnn.vn

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 23 ngày 03/04/2002



## 1 - Giảm thuế nhập khẩu một số mặt hàng từ dầu mỏ




Bộ Tài chính vừa quyết định giảm thuế suất thuế nhập khẩu của một số mặt hàng từ dầu mỏ. Theo quyết định này, từ ngày 29/3/2002, nhiên liệu diezen cho động cơ tốc độ cao và nhiên liệu diezen khác sẽ được áp dụng thuế suất 30%, giảm 10% so với trước; thuế suất của dầu nhiên liệu khác sẽ giảm từ 5% xuống 0%; thuế suất của các chế phẩm gồm condensate, một số loại xăng động cơ có hoặc không pha chì loại cao cấp và loại thông dụng, naptha, reformate và các chế phẩm để pha chế xăng, dầu nhẹ, dầu hỏa thông dụng và dầu hỏa khác, sẽ được giảm 5% so với mức hiện hành.

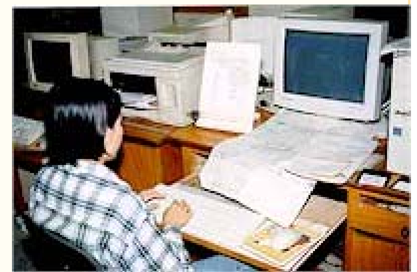
## 2 - Sẽ xây dựng lại toàn bộ mức thuế suất nhập khẩu nguyên liệu, vật tư

Công văn số 2749 TC/TCT ngày 22/3/2002 của Bộ Tài chính về việc xử lý thuế nhập khẩu nguyên liệu, vật tư, linh kiện cho sản xuất, lắp ráp nêu rõ :

Để tiếp tục giải quyết những bất hợp lý cho những trường hợp có mức thuế nhập khẩu linh kiện, nguyên liệu, vật tư cao hơn thành phẩm như ý kiến chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ tại Chỉ thị số 28/CT-TTg, ngày 28/11/2001 về việc tiếp tục tạo môi trường kinh doanh thuận lợi của DN, tiếp theo việc sửa đổi mức thuế NK của một số nhóm mặt hàng đã ban hành, Bộ Tài chính sẽ rà soát, xây dựng lại toàn bộ mức thuế suất NK cho tất cả các nhóm, phân nhóm, mặt hàng của Biểu thuế nhập khẩu hiện hành theo mục tiêu hiệu quả; sắp xếp các nhóm, phân nhóm, mặt hàng theo từng ngành, mặt hàng theo từng ngành, tiểu ngành kinh tế và đưa ra mức thuế hợp lý nhất cho ngành, tiểu ngành đó trên cơ sở Danh mục Biểu thuế hài hoà ASEAN (AISP).

Các đơn vị, cơ sở sản xuất, lắp ráp biết định hướng này đồng thời có ý kiến đề xuất với bộ, ngành, địa phương quản lý về những bất hợp lý về mức thuế suất thuế nhập khẩu quy định cho nguyên, phụ liệu, linh kiện để Bộ Tài chính tiếp tục xem xét, xử lý.

## 3 - Chế độ tài chính áp dụng cho ĐVSN có thu



Bộ Tài chính vừa ban hành Thông tư số 25/2002/TT-BTC về chế độ tài chính áp dụng cho đơn vị sự nghiệp (ĐVSN) hành chính có thu.

Theo Thông tư này, ĐVSN có thu gồm ĐVSN tự bảo đảm toàn bộ chi phí hoạt động thường xuyên và ĐVSN tự bảo đảm một phần chi phí hoạt động thường xuyên. Đơn vị sự nghiệp có thu được phép có ba nguồn thu: thu từ ngân sách; thu sự nghiệp từ phí, lệ phí thuộc Ngân sách Nhà nước, từ hoạt động sản xuất, cung ứng dịch vụ và các khoản thu sự nghiệp khác theo quy định của pháp luật...; nguồn thu khác như các dự án viện trợ, quà biếu, vay tín dụng.

Đối với đơn vị tự bảo đảm một phần chi phí, mức kinh phí ngân sách Nhà nước cấp được ổn định theo định kỳ 3 năm và hàng năm được tăng thêm theo tỷ lệ do Thủ tướng Chính phủ quyết định. Hết thời hạn 3 năm, mức Ngân sách Nhà nước bảo đảm sẽ được

xác định lại cho phù hợp. Thông tư còn đưa ra các quy định về nội dung chi, định mức chi, trích lập và sử dụng các quỹ, quản lý và sử dụng vốn, tài sản đối với các ĐVSN có thu.

## 4 - Kiểm kê lượng ôtô, xe gắn máy tồn kho



Mới đây, Bộ Tài chính đã yêu cầu UBND các tỉnh, thành phố, các bộ, ngành chỉ đạo ngay các cơ sở kinh doanh mặt hàng xe ôtô, xe máy tiến hành kiểm kê xác định chính xác số lượng xe ôtô, xe hai bánh gắn máy còn tồn đến hết ngày 1/4.

Theo đó, các cơ sở này phải kiểm kê và lập báo cáo gửi cơ quan thuế trực tiếp quản lý thu thuế về số lượng hoá đơn đã sử dụng, số lượng hoá đơn còn tồn đến hết ngày 1/4. Thời hạn nộp báo cáo chậm nhất không quá ngày 5/4/2002.

Đồng thời, Bộ Tài chính cũng yêu cầu các cơ quan thuế trực tiếp hoặc các ngành chức năng hướng dẫn giúp đỡ các cơ sở kinh doanh mặt hàng trên thực hiện kiểm kê và lập báo cáo đúng quy định, đồng thời phát hiện và xử lý kịp thời các trường hợp vi phạm. Đặc biệt khẩn trương rà soát lại giá bán các loại xe ôtô, xe hai bánh gắn máy trên thị trường.

## 5 - Sắp xếp lại các DN làm công tác xuất khẩu lao động

Theo tin từ Bộ Lao động, Bộ và Cục quản lý lao động Việt Nam tại nước ngoài hiện đã có đề án sắp xếp lại các DN làm công tác xuất khẩu lao động nhằm nâng cao chất lượng xuất khẩu lao động của Việt Nam.

Theo đề án này, các DN xuất khẩu lao động phải có vốn pháp định từ 7 tỷ đồng trở lên; có khả năng tiếp cận thị trường và phương án khả thi; có phương thức tổ chức lao động hợp lý đồng thời phải làm tốt công tác giáo dục và đào tạo cho người lao động; nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ của các DN, nhất là trình độ ngoại ngữ.

## 6 - Từ 1/4/2002: Lãi suất cơ bản cho vay bằng VNĐ vẫn là 0,6%/tháng

Thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Việt Nam đã ký Quyết định 246/2002/QĐ-NHNN ban hành mức lãi suất cơ bản, làm cơ sở cho các tổ chức tín dụng ấn định lãi suất cho vay bằng đồng Việt Nam. Theo đó, từ ngày 1/4/2002, mức lãi suất này vẫn được giữ nguyên ở 0,6%/tháng. Như vậy, kể từ khi được giảm từ mức 0,65%/tháng xuống còn 0,6%/tháng, đến nay lãi suất cơ bản cho vay bằng đồng Việt Nam đã được NHNN giữ ở mức 0,6%/tháng trong 7 tháng liên tiếp.

## 7 - Nhiều ngân hàng tăng lãi suất huy động VNĐ và USD



Nhiều ngân hàng thương mại (NHTM) tại TP.HCM đang điều chỉnh tăng lãi suất tiền gửi VNĐ và USD. Sau các NHTM Ngoại thương, NHTM A' Châu, NHTM Nông nghiệp và Phát triển nông thôn (50 Bến Chương Dương) đã công bố áp dụng tăng lãi suất tiền gửi tiết kiệm cũng như tiền gửi thanh toán bằng VND và USD, đặc biệt là

mở thêm hình thức huy động vốn kỳ hạn 24 - 36 tháng đối với nội tệ và ngoại tệ, hiện nay nhiều NHTM khác cũng đang tiến hành thực hiện mạnh mẽ việc thay đổi mức lãi suất huy động để thu hút nguồn vốn, nhất là huy động USD để cân đối việc sử dụng vốn bằng ngoại tệ. Trong đó NHTM cổ phần Đông A' từ 1/4/2002 áp dụng mức lãi suất huy động USD không kỳ hạn 1,2%/năm; 3 tháng: 1,6%/năm; 6 tháng: 1,8%/năm; 12 tháng: 2,4%/năm; 24 tháng: 2,9%/năm.

## 8 - Sau 1/4, ngân hàng vẫn cho chi trả ngân phiếu thanh toán



Hôm qua (27/3), Phó thống đốc Ngân hàng Nhà nước (NHNN) Nguyễn Thị Kim Phụng đã ký quyết định (số 235/2002) chấm dứt phát hành ngân phiếu thanh toán kể từ ngày 1/4/2002. Cũng theo quyết định này, sau thời hạn 1/4 các NH thương mại sẽ tiếp tục chi trả cho các ngân phiếu thanh toán của những khách hàng chưa kịp đổi trước ngày này (có trừ khoản phí tương ứng với thời gian trễ hạn). Tuy nhiên bà Phụng cho biết NHNN không đưa ra thời điểm giới hạn đối với hoạt động thu đổi ngân phiếu. "Những trường hợp được tặng, biếu ngân phiếu nhưng người sở hữu quên, nhầm lẫn nên chưa đổi lại thì ngân hàng vẫn phải tiếp nhận để đảm bảo quyền lợi cho dân".

## 9 - Khai trương trung tâm bán sỉ hiện đại đầu tiên trong cả nước

Ngày 28/3, Công ty Metro Cash & Cary đã khai trương Trung tâm Bình Phú - Trung tâm bán sỉ đầu tiên đặt tại Q.6 với tổng vốn đầu tư trên 20 triệu euro. Trung tâm này rộng 9.000 m2, cung cấp hơn 14.000 mặt hàng từ thực phẩm tươi sống, thủy hải sản, trái cây và rau tươi đến các mặt hàng công nghệ phẩm.

Dự kiến Công ty sẽ đầu tư xây dựng 8 trung tâm bán sỉ tại Việt Nam với tổng vốn 150 triệu euro. Công ty Metro Cash & Carry Việt Nam sẽ phối hợp với Hiệp hội Phát triển Đức hỗ trợ cho nông dân trong các hoạt động nuôi trồng và sản xuất nông nghiệp, thuỷ sản, chế biến thịt và các phương pháp giết mổ gia súc. Tổng vốn tài trợ cho dự án này khoảng 400 nghìn euro.

Trung tâm này chủ yếu nhằm phục vụ cho các hội viên của Trung tâm, bao gồm các hộ kinh doanh cá thể, khách sạn, nhà hàng... Hiện trung tâm Bình Phú đã thu hút trên 75.000 hội viên.

## 10 - Đặt phòng khách sạn qua mạng



Từ nay, khách hàng trên toàn cầu có thể đặt phòng tại các khách sạn Việt Nam (VN) và các nước khác trên thế giới qua địa chỉ www.K2K-Hotels.com, giao dịch sẽ được thực hiện trong vài giây. Đây là hệ thống đặt phòng khách sạn và dịch vụ du lịch trực tuyến chuyên nghiệp đầu tiên ở VN vừa được Công ty K2K đưa vào sử dụng. Truy cập vào địa chỉ này, khách có thể giao dịch với 3.000 khách sạn ở 2.000 thành phố của 120 quốc gia, trong đó có 100 khách sạn lớn ở VN. Các khách sạn và công ty du lịch tham gia vào K2K được xây dựng Website và kết nối vào K2K miễn phí, lệ phí hoạt động chỉ tính trên các giao dịch thực hiện được.

## 11 - Khu thương mại Lao Bảo đã có 21 DN đăng ký sản xuất kinh doanh




Đến nay, Khu thương mại Lao Bảo, tỉnh Quảng Trị đã có 21 nhà đầu tư trong và ngoài nước đến đăng ký sản xuất, kinh doanh với tổng số vốn đăng ký đạt 175,694 tỷ đồng.

Trong số này đã có 7 dự án sản xuất, kinh doanh của các nhà đầu tư trong và ngoài nước triển khai với tổng vốn đầu tư 55,694 tỷ đồng. Một số dự án đã hoàn thành và đi vào sản xuất như: Nhà máy sản xuất Nước giải khát Tăng lực của Công ty Chaichareon (Thái Lan) vốn đầu tư 28,4 tỷ đồng ; Xưởng lắp ráp xe gắn máy của Công ty TNHH Đức Phương (Nam Định); Nhà máy gạch tuy-nen của Công ty Xây dựng và Trang trí nội thất Bạch Đằng (Hà Nội),...

Các nhà đầu tư còn lại tập trung đầu tư vào nhiều lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác nhau với tổng số vốn đăng ký 120 tỷ đồng. Hai DN Thái Lan đầu tư vào sản xuất chế biến thức ăn cho gia súc và nuôi tôm, sản xuất thuốc tân dược; sản xuất thép của Công ty gang thép Thái Nguyên; sản xuất tinh bột sắn của một DN Đà Nẵng; Công ty phát triển hạ tầng Hà Nội đầu tư vào Khu vui chơi giải trí, kho ngoại quan; Xí nghiệp May xuất khẩu của Công ty thương mại tổng hợp Quảng Trị với vốn hơn 11,28 tỷ đồng; Chi nhánh ngân hàng NN&PTNT mở dịch vụ tín dụng...

Khu thương mại Lao Bảo tỉnh Quảng Trị dài 25 km theo Quốc lộ 9 từ cửa khẩu Quốc tế Lao Bảo qua xã Tân Hợp, thị trấn Khe Sanh và Lao Bảo, 5 xã Tân Thành, Tân Long, Tân Lập, Tân Liên và Tân Hợp (thuộc huyện Hướng Hóa) với tổng diện tích hơn 15.800 ha và hơn 25.000 dân.

## 12 - Giá cá tra và basa xuất khẩu liên tục tăng

Theo Bộ Thủy sản, từ giữa tháng 3 đến nay, giá xuất khẩu cá basa và cá tra của Việt Nam liên tục tăng, hiện đang ở mức giá từ 3 đến 3,5USD/kg, tăng khoảng 1 USD/kg so với trước.

Theo các chuyên gia của ngành, vụ tranh chấp về thương hiệu cá da trơn tại Mỹ đã khiến cho cá tra và cá basa của Việt Nam trở nên nổi tiếng trên thị trường thế giới. Do đó, trong những tháng đầu năm nay, rất nhiều doanh nghiệp đã nhận được hợp đồng xuất khẩu. Giá xuất khẩu cá tăng đã dẫn đến giá mua cá của các hộ nuôi cũng tăng khoảng 1.000 đồng/kg so với tháng trước và tăng khoảng 4.000 đồng/kg so với với thời điểm năm trước, hiện đang ở mức 11.000 đến 12.500đ/kg.

## 13 - Thị trường cà phê trong nước diễn biến phức tạp



Sau một thời gian ngắn tăng giá trong vòng 2 tuần đầu của tháng 3, giá cà phê nhân Robusta trên thị trường thế giới đã giảm dần, xuống còn 490 USD/tấn sau khi đã leo lên đến 548 USD/tấn. Trong khi đó, giá cà phê trong nước tuần qua vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp. Tại Đắc Lắc, giá lên xuống bất thường từ 6.900đ lên 7.100đ (28/3) - 7.800đ (ngày 31/3) rồi lại hạ trong ngày 1/4 với giá 7.400đ. Còn tại Đồng Nai và Lâm Đồng - giá dao

động từ 8.000đ - 8.300đ. Với giá mua vào từ 7.500đ - 8.000đ/kg, các DN chế biến cà phê sẽ khó có lời.

Tình hình càng phức tạp khi xuất hiện tâm lý đầu cơ tích trữ trong một số DN và người trồng cà phê. Bộ Thương mại Việt Nam đã khuyến cáo, các DN trong nước không nên đầu cơ tích trữ cà phê trong thời điểm này.

### 15 - Hà Nội : Giá đất cao gấp 5-9 lần giá quy định



Theo khảo sát của Trung tâm Giao dịch bất động sản Hà Nội, giá đất bình quân trên các đường phố loại 1, vị trí 1 tại các quận nội thành hiện cao gấp 5,93 lần; vị trí 2 gấp 6,09 lần; vị trí 4 cao gấp 9,7 lần so với giá đất quy định của nhà nước.

Cụ thể, giá đất rao bán tại Hàng Đào (đường phố loại 1, Q.Hoàn Kiếm), ở vị trí 1 là 80 triệu đồng/m2 (khung giá quy định là 9,8 triệu đồng/m2), vị trí 2 là 25 triệu đồng/m2 (giá quy định là 3,92 triệu đồng/m2). Cũng theo khảo sát này, tại khu vực ngoại thành cũng có sự chênh lệch rất lớn giữa giá đất chuyển nhượng trên thị trường với giá đất do nhà nước quy định.

**Những thông tin cập nhật về "Thông tin phục vụ doanh nghiệp" và " Giá cả thế giới" sẽ được chuyển tới quý bạn đọc hàng ngày. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông tin phân tích, nhìn nhận đánh giá về thị trường trong và ngoài nước. Mời bạn đăng ký để nhận các bản tin tại địa chỉ " http://newsletter.vdc.com.vn"**

## TIN TỨC THẾ GIỚI

### 1 - Â'n Độ chấm dứt trợ cấp xăng dầu từ 1/4



Theo thông báo ngày 31/3 của Bộ trưởng Dầu mỏ Â'n Độ Ram Naik, từ ngày 1/4 Â'n Độ sẽ bãi bỏ chế độ kiểm soát giá dầu mà nhà nước đã áp dụng hàng chục năm nay, và chuyển sang cơ chế của thị trường tự do, theo đó các công ty xăng dầu được quyền ấn định giá sản phẩm của họ.

Quyết định này cũng đồng thời đặt dấu chấm hết cho chính sách hỗ trợ giá xăng dầu và các sản phẩm từ dầu mỏ của chính phủ Â'n Độ, trừ một vài sản phẩm cần thiết cho các hộ gia đình, như dầu hỏa kerosene và khí đốt, sẽ tiếp tục được trợ giá một cách hạn chế.

Ông Naik cho rằng mặc dù giá dầu quốc tế tăng, song giá dầu trong nước sẽ không tăng từ ngày 1/4. Trong trường hợp cần thiết, chính phủ có thể sẽ can thiệp thông qua biện pháp thuế để làm giảm giá dầu.

Do hàng năm phải nhập khoảng 70% nhu cầu dầu mỏ, nên trợ cấp giá dầu thô và các sản phẩm từ dầu mỏ là một trong những gánh nặng chủ yếu cho ngân sách của Â'n Độ, chính phủ Â'n Độ đã đề ra và đang tích cực thực hiện mục tiêu giảm thiếu hụt ngân sách xuống 5,3% GDP, so với mức ước tính 5,7% của tài khóa trước.

### 2 - Singapore có thể trở thành trung tâm công nghệ chip máy tính

Công ty Advanced Micro Devices (AMD) của Mỹ và United Microelectronics Corp (UMC) của Đài Loan đã thỏa thuận đầu tư 3-4 tỷ USD để xây dựng một nhà máy sản xuất chip máy tính hiện đại nhất ở Singapore vào năm 2005.

Singapore có 14 nhà máy sản xuất chip máy tính, trong đó có 6 nhà máy thuộc sở hữu của Charterd Semiconductor Manufacturing, công ty sản xuất chip đứng thứ 3 thế giới, sau Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd (TSMC) và UMC. Theo các nhà phân tích, Singapore có cơ hội trở thành trung tâm chip máy tính ở châu Aị. Mặc dù công nghệ sản xuất chip máy tính của Singapore vẫn còn kém Đài Loan khoảng 6-12 tháng, nhưng Singapore có lợi thế hơn về sự ổn định chính trị. Trong khi đó, Trung Quốc lục địa có chi phí sản xuất thấp, nhưng lại lạc hậu về công nghệ. Nhưng dẫu sao, Trung Quốc lục địa và Đài Loan vẫn là những đối thủ cạnh tranh đáng gờm của Singapore.

### 3 - Thị trường chứng khoán sơ cấp Đông Nam A' sẽ tăng mạnh


Thị trường chứng khoán Thái Lan

Thị trường chứng khoán sơ cấp (IPO) ở các nước Đông Nam A' năm 2002 dự đoán sẽ tăng mạnh theo đà tăng của các thị trường chứng khoán thứ cấp khu vực, trong bối cảnh những khó khăn của các nền kinh tế và của các thị trường chứng khoán thế giới bắt đầu dịu xuống.

Theo các nhà phân tích, các công ty khu vực Đông Nam A' sẽ phát hành lượng cổ phiếu trị giá tổng cộng khoảng 5-7 tỷ USD nếu sự hồi phục kinh tế được duy trì.

Choo Chee Kong, giám đốc điều hành công ty SBI E2-Capital Pte của Singapore, dự đoán sẽ có rất nhiều công ty phát hành

cổ phiếu do "nhu cầu thường có sức bật khi nền kinh tế hồi phục".

Với kế hoạch của chính phủ Thái Lan niêm yết 16 trong tổng số 85 công ty đến năm 2003, các công ty nhà nước ở Thái Lan sẽ huy động được ít nhất 10 tỷ USD từ thị trường IPO trong năm nay. Tại Singapore, kế hoạch tham gia thị trường IPO của các công ty lớn, như hãng vận hành cảng PSA Corp, công ty điện lực Singapore Power và công ty truyền hình MediaCorp., bị đình lại từ năm ngoái, có thể sẽ tăng mạnh trở lại trong năm nay, đạt khoảng 2 tỷ USD. Tại Malaysia, chỉ riêng hai công ty lớn là PLUS (vận hành thuế giao thông) và Maxis (mạng điện thoại di động) sẽ phát hành khoảng 1,6 tỷ USD cổ phiếu vào cuối năm nay.

## 4 - Nhật Bản và Trung Quốc ký hiệp định tương hỗ tiền tệ


*Ngân hàng Trung Quốc*

Các Thống đốc Ngân hàng Trung ương của Nhật Bản và Trung Quốc ngày 28/3 đã ký hiệp định tương hỗ tiền tệ trị giá 3 tỷ USD để tăng cường hợp tác khu vực và ngăn ngừa khủng hoảng tài chính, góp phần ổn định tiền tệ cho toàn châu A'.

Theo hãng tin Reuters, hiệp định sẽ giúp khu vực có thêm nguồn ngoại tệ để ứng phó với nguy cơ khủng hoảng do nạn đầu cơ tiền tệ gây ra. Đối với Trung Quốc và Nhật Bản, hiệp định đó chỉ có ý nghĩa tượng trưng vì hai nước chưa có vấn đề về cán cân thanh toán hay dự trữ tiền mặt. Nhật Bản đang có số dự trữ ngoại tệ nhiều nhất thế giới là 403,5 tỷ USD và Trung Quốc có hơn 200 tỷ USD tính tới ngày 28/2/2002.

Trước đó, Nhật Bản đã ký bốn hiệp định tương hỗ tiền tệ song phương với Hàn Quốc (trị giá 2 tỷ USD), Thái Lan (3 tỷ USD), Philippines (3 tỷ USD) và Malaysia (1 tỷ USD), với quỹ hỗ trợ là tiền USD. Tuy nhiên, hiệp định vừa ký với Trung Quốc sử dụng quỹ hỗ trợ bằng đồng yên.

## 5 - Malaysia tăng thuế thép nhập khẩu


*Nhà máy sản xuất thép tại Malaysia*

Ngày 26/3, Malaysia đã tăng thuế 50% đối với một số loại sản phẩm thép nhập khẩu vào nước này để bảo vệ thị trường trong nước. Malaysia là một trong những nước phản đối việc Mỹ đánh thuế cao thép nhập khẩu vào Mỹ. Thủ tướng Malaysia Mahathir Mohamad nói quyết định trừng phạt thép nhập khẩu vào Mỹ được Tổng thống G.W.Bush đưa ra hồi tháng trước sẽ làm tổn thương đến mậu dịch tự do.

Từ 15/3, Malaysia, đã tăng thuế nhập khẩu đối với một số sản phẩm sắt thép như thép cuộn cán nóng, thép cuộn cán nguội, thép mạ kẽm, sắt mạ kẽm và thép ống.

Bộ Mậu dịch Quốc tế và Công nghiệp Malaysia cho biết, hàng năm Malaysia nhập khoảng 8,5 triệu tấn thép; biểu thuế mới sẽ được miễn áp dụng đối với thép dùng cho một số ngành như ôtô, điện, điện tử, hàng hải, dầu mỏ và khí đốt; biểu thuế nhập khẩu trong khuôn khổ Hiệp định Thuế quan Ưu đãi chung (CEPT) giữa 10 nước thành viên ASEAN vẫn được giữ nguyên.

## 6 - Nga dỡ bỏ lệnh cấm nhập gia cầm của Mỹ



Ngày 31/3, Nga và Mỹ đã ký thỏa thuận dỡ bỏ lệnh cấm nhập khẩu gia cầm của Mỹ mà Nga ban hành hồi đầu tháng, do lo ngại Mỹ sử dụng chất kháng sinh và các hóa chất độc hại trong chăn nuôi và chế biến gà. Theo Đại sứ Mỹ tại Nga, ông Alexander Vershbow, Nga sẽ bãi bỏ lệnh cấm trên từ ngày 10/4 sau khi Mỹ cung cấp tài liệu liên quan tới các sản phẩm gia cầm nhập khẩu mà Nga yêu cầu.

Phía Mỹ đồng ý thông báo cho Nga 14 công ty sản xuất thịt gia cầm có sản phẩm bị phát hiện chứa vi khuẩn gây độc salmonella và các công ty này sẽ bị loại khỏi danh sách được xuất khẩu sang Nga.

Thịt gà là mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Mỹ sang Nga, mỗi năm mang lại kim ngạch từ 600-700 triệu USD cho các công ty sản xuất thịt gia cầm tại 38 bang ở Mỹ.

## 7 - Trung Quốc bị buộc trả phí bản quyền sản xuất DVD

Sáu công ty sản xuất đầu đĩa viđêô kỹ thuật số (DVD) của Mỹ và Nhật Bản, trong đó có Hitachi Ltd. và AOL Time-Warner Inc., dự định ngày 31/3 là hạn cuối cùng để thương lượng với các công ty Trung Quốc trong ngành thiết bị âm thanh trả phí bản quyền cho việc sản xuất DVD. Sáu công ty trên cũng cho biết họ sẵn sàng kiện, bao gồm cả việc xác nhận thiệt hại và hạn chế nhập khẩu, nếu các công ty Trung Quốc từ chối không thương lượng và trả phí bản quyền.

Các công ty Nhật Bản nói họ đã bị mất một phần thị phần trị giá 500 tỷ yên (3,76 tỷ USD) cho các công ty Trung Quốc sản xuất DVD không trả phí bản quyền. Riêng trong năm ngoái, các công ty Nhật đã không thu được 200 triệu USD phí bản quyền sáng chế. Hàng năm, Trung Quốc sản xuất 10 triệu DVD, 80% trong số này được xuất khẩu sang Mỹ.

## 8 - Mêhicô với cuộc khủng hoảng cà phê



Mêhicô, một trong 54 nước sản xuất và xuất khẩu cà phê nhiều nhất thế giới, với sản lượng hàng năm 5,7 triệu bao (60 kg/bao), trong đó 85% dùng để xuất khẩu, đang đứng trước cuộc khủng hoảng nghiêm trọng nhất trong lịch sử do giá cà phê giảm mạnh.

Giá thành cà phê hiện nay ở Mêhicô vẫn giữ mức 70 xu Mỹ/pound trong khi giá trên thị trường thế giới khoảng 50 xu. Thất thu này không chỉ thiệt hại đến ngành cà phê mà với cả nền kinh tế Mêhicô vì sản xuất cà phê vốn là một trong những ngành xuất khẩu chính của Mêhicô, hàng năm mang lại cho nước này trên dưới 500 triệu USD. Đối với các nước sản xuất cà phê, trong đó có Mêhicô, vấn đề đặt ra là giải quyết mâu thuẫn giữa giá thành và giá bán ra thị trường quốc tế. Các chuyên gia về cà phê dự đoán, giá cà phê trên thị trường thế giới có thể còn giảm nữa do cung vẫn vượt cầu.

TIN TỨC THẾ GIỚI

## 9 - Trung Quốc trở lại thị trường cao su



Theo các thương gia, Trung Quốc đã quay trở lại với thị trường cao su vốn đã mất sôi động kể từ giữa tháng 12/01. Việc này có khả năng sẽ giúp đẩy giá cao su trên thị trường lên.

Trung Quốc đã nhập gần 1 triệu tấn cao su trong năm ngoái. Các công ty nhập khẩu cao su Trung Quốc hy vọng có thể nhận được hạn ngạch nhập cao su cụ thể theo c chế hạn ngạch nhập khẩu với mức thuế quan thấp (TRQ) vào cuối tuần này. Cuối tuần trước, chính phủ nước này đã phân bổ TRQ cho một số mặt hàng nhập khẩu, trong đó có dầu thực vật.

Từ cuối tuần trước, các công ty Trung Quốc đã liên hệ mua cao su ở thị trường khu vực và đã ký các hợp đồng mua vài nghìn tấn giao ngay, chủ yếu là cao su của Thái Lan. Hãng tin Reuters nói rằng một số công ty xuất khẩu ở Thái Lan cũng xác nhận đã ký hợp đồng bán cao su cho các công ty sản xuất xăm lốp Trung Quốc.

## 10 - Sản lượng dầu ăn toàn cầu thấp hơn nhu cầu




Tờ Oil World có trụ sở tại Hamburg vừa dự báo, sản lượng 17 loại dầu ăn và mỡ niên vụ 2001/02 sẽ tăng lên 119,41 triệu tấn, nhưng vẫn thấp hơn mức tiêu thụ, dự đoán ở mức 120,78 triệu tấn.

Trong niên vụ trước, sản lượng 17 loại dầu ăn và mỡ này chỉ đạt 116,98 triệu tấn, nhưng lại vượt cầu 0,12 triệu tấn. Tuy nhiên, theo Oil World, mức thâm hụt này sẽ được bù đắp bởi lượng tồn kho 17 loại dầu ăn và mỡ trên toàn cầu và do vậy, lượng dầu ăn và mỡ tồn kho đến cuối tháng 9/02 có thể giảm xuống mức thấp nhất trong 3 năm qua là 13,03 triệu tấn, so với mức tồn kho 14,33 triệu tấn cùng kỳ năm 2001.

Oil World cho hay, nguyên nhân chủ yếu khiến cho sản lượng dầu ăn và mỡ giảm là mức tăng sản lượng dầu cọ giảm mạnh. Sản lượng dầu hạt hướng dương toàn cầu niên vụ 2001/02 dự đoán cũng giảm, xuống còn 7,653 triệu tấn, so với 8,705 triệu tấn của niên vụ trước do tình hình mùa màng ở Ucraina, Nga và các nước EU kém cỏi.

# BỎ NGÂN PHIẾU ĐỂ TIẾN TỚI NỀN VĂN MINH TIỀN TỆ

Ngân phiếu thanh toán do Ngân hàng Nhà nước (NHNN) phát hành đã kết thúc vai trò lịch sử của nó và không còn giá trị thanh toán trên thương trường kể từ 1/4/2002. Sự việc này đã khẳng định thêm một lần nữa quyết tâm phát triển thanh toán không dùng tiền mặt trong toàn xã hội để tiến tới nền tiền tệ văn minh, hội nhập quốc tế. Đồng thời đây là động tác bình thường khi hình thức thanh toán ngân phiếu không còn thật cần thiết nữa.



Ngân phiếu không còn được sử dụng để thanh toán

Hạn chế sử dụng tiền mặt trong lưu thông là chủ trương đúng của Chính phủ. Việc giảm thiểu khối lượng thanh toán bằng tiền mặt, thay thế nó bằng các phương tiện thanh toán không tiền mặt khác như séc, thẻ tín dụng, chuyển tiền điện tử, nhờ thu, ủy nhiệm chi... là nhằm tạo động lực cho việc áp dụng rộng rãi các hình thức thanh toán tiên tiến trên đất nước ta.

Theo số liệu của ngành ngân hàng, ở nước ta, ngân phiếu đóng một vai trò khá khiêm tốn trong nền kinh tế, tỷ lệ thanh toán bằng ngân phiếu rất thấp, chỉ chiếm 3-4% trong tỷ trọng thanh toán bằng tiền mặt. Theo ông Trần Đình Duy, Vụ trưởng Vụ kế toán tài chính thuộc Ngân hàng Nhà nước Việt Nam thì NHNN đã chuẩn bị một lượng tiền mặt thay thế cho các ngân phiếu hết giá trị thanh toán, vì thế sự xáo trộn trong các hoạt động giao dịch là khó có thể xảy ra. Việc hủy bỏ ngân phiếu thanh toán sẽ không thể gây xáo trộn trong hoạt động giao dịch, kinh doanh, khó có khả năng gây đột biến xấu cho nền kinh tế.

Mặt khác, NHNN Việt Nam đã triển khai nhiều giải pháp đồng bộ đi đôi với việc rút bỏ ngân phiếu thanh toán trong giao dịch. Các ngân hàng thương mại đã tích cực thực hiện đề án cải tiến công nghệ ngân hàng để tăng hình thức thanh toán không dùng tiền mặt. Người dân và doanh nghiệp sẽ được đáp ứng yêu cầu thanh toán bằng nhiều hình thức khác nhau như chuyển tiền điện tử, séc..., giúp tiết kiệm chi phí kiểm đếm, giao nhận, vận chuyển, gọn gàng mà không mất an toàn, hứa hẹn hiệu quả cao hơn trong giao dịch. Đồng thời các ngân hàng còn chuẩn bị đủ cơ cấu tiền, đặc biệt là các loại tiền có mệnh giá lớn 50.000 đồng, 100.000 đồng để hạn chế thời gian kiểm đếm của khách hàng.

Thực tế hiện nay các ngân hàng thương mại quốc doanh như Ngoại thương, Đầu tư-phát triển, Công thương, Nông nghiệp & Phát triển nông thôn đã đưa vào sử dụng nhiều dịch vụ ngân hàng cao cấp. Các ngân hàng đã nối mạng toàn hệ thống, thực hiện gửi tiền một nơi nhưng rút ra ở nhiều nơi, áp dụng hệ thống thanh toán HomeBanking cho các khách hàng tổ chức lớn, mở rộng hệ thống máy rút tiền tự động ATM... Ngân hàng Công

thương Việt Nam cũng đang tích cực chuẩn bị cho việc phát hành thẻ tiền mặt với nhiều tác dụng, góp phần tăng tiện ích cho các khách hàng và giảm lượng tiền mặt trong lưu thông.



Tiếp sức cho các ngân hàng thương mại, NHNN đã nối mạng với các ngân hàng thương mại, thực hiện thanh toán bằng hệ thống điện tử chỉ mất vài chục giây. Không thua kém các ngân hàng quốc doanh là mấy, các ngân hàng thương mại cổ phần như A' Châu, Sài Gòn Thương tín, Phương Nam... cũng thực hiện thanh toán điện tử trong toàn hệ thống và phát hành các loại thẻ điện tử tiện dụng trong thanh toán. Hiện nay, một số ngân hàng lớn đã thực hiện thí điểm việc nối mạng giao dịch với nhau, thực hiện công tác thanh toán song biên. Có thể nói, các ngân hàng đang chạy đua trong việc mở ra các dịch vụ cao cấp để phục vụ khách hàng hiệu quả hơn và hội nhập tốt hơn. Trong bối cảnh loại bỏ ngân phiếu, các ngân hàng lại càng tích cực cải tiến các loại séc chuyển tiền, séc bảo chi, séc cá nhân... để đáp ứng yêu cầu thanh toán nhanh hơn, tiện lợi hơn cho khách hàng.

Mới đây, Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định công nhận tính pháp lý của chữ ký điện tử và cho phép các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán được sử dụng chứng từ điện tử làm chứng từ kế toán để hạch toán và thanh toán vốn. Quyết định này càng tạo thuận lợi hơn cho ngành ngân hàng thực hiện nhanh chóng quy trình thanh toán điện tử liên ngân hàng. Hiện nay, việc chuyển tiền điện tử qua hệ thống ngân hàng đang được hoàn thiện; tiền được chuyển với tốc độ nhanh, mức độ an toàn và chính xác cao. Tương lai, việc thanh toán, chuyển tiền qua mạng điện tử chỉ mất vài giây sẽ hứa hẹn đem lại sự hài lòng nhiều hơn cho khách hàng. Hoạt động thanh toán tập trung qua hệ thống ngân hàng cũng giúp việc quản lý trên thị trường tiền tệ ngày một tốt hơn.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông tin phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

Diễn đàn Kinh Doanh
Biz Forum Weekly
Số 23 ngày 03/04/2002



# Vì sao giá vàng tăng?



**Giá vàng trong nước mấy ngày qua tăng nhanh. Giá vàng bán ra tại Công ty vàng bạc đá quý Hà Nội ngày 30/3 là 574.000 đồng/chỉ, tăng 28.000 đồng so với ngày 20/3. Ông Nguyễn Duy Hùng, Tổng giám đốc Tổng công ty vàng bạc đá quý cho rằng, giá vàng tăng thời gian qua chủ yếu là do giá vàng trên thị trường thế giới tăng chứ không phải do tác động của thị trường bất động sản ở Việt Nam. Sau đây là nhận xét của ông Nguyễn Duy Hùng về hiện tượng giá vàng tăng mạnh vừa qua.**

Hỏi: Giá vàng tại thị trường trong nước đang tăng sau một thời gian dài ổn định, ông có thể cho biết nguyên nhân?

Trả lời: Đó là do ảnh hưởng từ sự biến động của thị trường vàng thế giới. Thị trường vàng trong nước còn quá nhỏ và chưa là một thị trường chính thức, nên bất kỳ sự biến động nào của giá vàng thế giới đều có ảnh hưởng tới giá vàng trong nước. Giá vàng quốc tế vẫn đang diễn biến theo chiều hướng tăng lên làm giá vàng trong nước cũng tăng.

Hỏi: Có nhận định cho rằng, giá vàng trong nước tăng một phần lớn là do ảnh hưởng từ giá bất động sản?

Trả lời: Nhiều người nhận định như vậy, nhưng tôi cho rằng không có sự ảnh hưởng giá vàng từ giá bất động sản. Suy luận một cách đơn giản, người ta thường dùng vàng làm đơn vị để tính giá bất động sản, nhưng không dùng vàng để thanh toán với nhau. Và trong vài ngày gần đây cũng có thông tin cho rằng, do có khả năng sẽ có những biện pháp can thiệp từ cơ quan quản lý tới thị trường bất động sản để làm giảm giá xuống, khiến nhiều người thay vì mua đất thì đi mua vàng tích trữ. Tôi cho rằng, điều này chưa thật chính xác, bởi điều này chỉ có thể đúng khi giá USD ổn định. Hiện tại giá USD đang tăng và khả năng sẽ tiếp tục tăng do kinh tế Mỹ đang dần phục hồi, giá trị đồng USD cũng vững, nên nếu chuyển sang USD sẽ có lợi hơn nhiều so với mua vàng.

Có cả những thông tin khác như Việt kiều mang vàng từ trong nước ra nước ngoài làm khan hiếm vàng... Những thông tin này thiếu chính xác. Tôi vẫn khẳng định rằng, giá vàng trong nước tăng là do ảnh hưởng từ giá vàng thế giới.

Hỏi: Ông vừa dự hội nghị của Hội đồng vàng thế giới, nhận định của các chuyên gia quốc tế về nguyên nhân giá vàng tăng là gì?

Trả lời: Hội nghị đó bao gồm đại diện Hội đồng vàng thế giới và khu vực, một số hiệp hội vàng khu vực và các ngân hàng chuyên kinh doanh vàng của Singapore. Cũng đã có một số tổng kết về nguyên nhân giá vàng tăng mà chủ yếu là do cung thấp hơn cầu, như do những thỏa thuận về khai thác, dự trữ... vàng từ những năm thập kỷ 70 đến thời điểm này không còn được thực hiện nghiêm túc. Cụ thể, 15 nước Đông Âu trước kia theo thỏa thuận mỗi nước bán ra 400 tấn vàng mỗi năm nhưng số lượng bán trong thời gian gần đây giảm, du xu hướng ngân hàng

trung ương nhiều nước tăng dự trữ vàng mà theo báo cáo mới nhất của Ngân hàng thế giới thì có tới 2/3 số nước tăng lượng vàng dự trữ của mình. Ngoài ra, còn có một số nguyên nhân khác như từ thị trường chứng khoán, từ sự lo ngại Mỹ phát động chiến tranh Iraq mà tăng dự trữ vàng...

Hỏi: Có dự báo gì về diễn biến giá vàng thế giới, thưa ông?

Trả lời: Hội nghị này cũng đưa ra dự báo giá vàng trong năm 2002 này sẽ biến động trong khoảng 285-300 USD/ounce.

Hỏi: Điều này có ảnh hưởng như thế nào tới diễn biến giá vàng trong nước?

Trả lời: Đó cũng mới chỉ là dự đoán, còn về cơ bản giá vàng trong nước cũng phải ở mức tương ứng với sự biến động của giá vàng quốc tế. Bởi mỗi sự chênh lệch sẽ dẫn đến hiện tượng xuất, nhập vàng lậu qua biên giới mà điều này đã từng xảy ra.

Trong 2 ngày 1 và 2/4, giá vàng đã lại giảm mạnh. Sáng ngày 2/4, giá vàng 9999 của Bảo Tín Minh Châu, mua vào 547.000 đồng/chỉ, bán ra 559.000 đồng/chỉ, giảm khoảng 4.000 đồng so với chiều qua (1/4). Giá vàng của Công ty Vàng bạc Đá quý Hà Nội mua vào 554.000 đồng/chỉ, bán ra 568.000 đồng/chỉ, cũng giảm khoảng 2.000 đồng/chỉ so với chiều 1/4. Như vậy, so với thời điểm giá vàng lên tới mức cao nhất 574.000 đồng/chỉ (ngày 29/3), giá vàng hiện nay đã giảm khoảng 20.000 đồng/chỉ.

Ông Nguyễn Duy Hùng nhận xét rằng hiện tượng này là bình thường, "Giá tăng nhanh thì chắc chắn sẽ giảm mạnh, đúng theo quy luật cung cầu"

Hỏi: Cần có can thiệp gì tới thị trường vàng khi giá cứ tiếp tục tăng, chẳng hạn như Ngân hàng nhà nước (NHNN) bán vàng ra vào thời điểm sau sự kiện 11/9?

Trả lời: Không phải sau sự kiện 11/9, giá vàng tại thị trường tăng lên mà NHNN bán vàng ra để can thiệp, mà đó là một sự điều chỉnh bởi trong dự trữ vàng có một khối lượng vàng không nhiều dưới dạng trang sức, nữ trang... không phù hợp với hoạt động dự trữ. Sau sự kiện 11/9, NHNN có bán lượng dự trữ này ra nhưng là để điều chỉnh cơ cấu dự trữ, không phải là để can thiệp giá thị trường. Lần tăng giá này cũng chưa có sự can thiệp và cũng chưa cần phải có những biện pháp đó.

*************************

## Giá vàng trong nước đã giảm mạnh

*Sáng ngày 2/4, giá vàng 9999 của Bảo Tín Minh Châu, mua vào 547.000 đồng/chỉ, bán ra 559.00 đồng/chỉ, giảm khoảng 4.000 đồng so với chiều qua (1/4). Giá vàng của Công ty Vàng bạc Đá quý Hà Nội mua vào 554.000 đồng/chỉ, bán ra 568.000 đồng/chỉ, cũng giảm khảoảng 2.000 đồng/chỉ so với chiều 1/4. Trong khi đó, giá vàng thế giới ngày 1/4 tiếp tục tăng lên mức 304,2 USD/ounce, tăng khoảng 3 USD/ounce so với ngày 29/3.*

*Như vậy, so với thời điểm giá vàng lên tới mức cao nhất 574.000 đồng/chỉ (ngày 29/3), giá vàng hiện nay đã giảm khoảng 20.000 đồng/chỉ. Các DN kinh doanh vàng cho biết, giá vàng giảm mạnh bởi ba nguyên nhân: một là lượng vàng nhập lậu lớn được nhập với mức giá dưới 300 USD/ounce nay được tung ra thị trường. Thứ hai, thị trường địa ốc đã "giảm nhiệt" và thứ ba là giá vàng đã được đẩy lên quá nhanh trong một thời gian ngắn nên đã sụt nhanh khi yếu tố khan hiếm vàng để làm giá không còn.*

# Tổng quan kinh tế Quý I/2002

Theo các ngành hữu quan, tình hình kinh tế quý I/2002 có phần giảm sút so với cùng kỳ năm trước. Tốc độ tăng trưởng GDP ước đạt 6,6%, tuy có nhích hơn năm trước nhưng thấp hơn mục tiêu tăng trưởng chung cả năm đã đề ra.



## Tiêu thụ hàng hoá trong nước tăng mạnh

Đó là một trong những kết quả nổi bật của quý 1 khi so sánh với cùng kỳ các năm trước trong điều kiện sản xuất gia tăng, còn xuất khẩu sụt giảm. Các chỉ số thống kê cho thấy, tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ quý 1/2002 đạt 67.609 tỷ đồng, tăng 11,8%, cao gấp gần 1,5 lần tốc độ tăng 7,3% của quý I/2001. Tỷ lệ giữa tổng mức bán lẻ hàng hoá và doanh thu dịch vụ so với GDP của quý I/2002 đã đạt 61,9%, cao hơn hẳn tỷ lệ tương ứng 58,7% của quý 1/2001 và 58,6% của quý 1/2000.

Các chỉ số thống kê cũng cho thấy, một kênh tiêu thụ trong nước khác là thực hiện vốn đầu tư xây dựng thuộc nguồn ngân sách nhà nước tập trung ước quý 1 đạt 5.220,3 tỷ đồng, tăng tới 28,8% so với quý 1/2001 ; thực hiện vốn đầu tư của khu vực dân doanh cũng tiếp tục gia tăng nhờ thực hiện Luật Doanh nghiệp với thủ tục cấp phép thành lập DN được cải tiến theo hướng ngày càng đơn giản, nhanh chóng.

Sự gia tăng của tiêu thụ trong nước càng có ý nghĩa khi xuất khẩu 3 tháng qua giảm sút, nhập khẩu tăng, nhập siêu lớn

## Tốc độ tăng trưởng chưa cao



***Về sản xuất nông nghiệp***: tuy sản lượng vụ lúa đông xuân các tỉnh ĐBSCL tăng khoảng 1 triệu tấn nhưng với điện tích hàng trăm ngàn ha lúa đông xuân còn lại ở các tỉnh miền Trung, miền Bắc đang gặp hạn khó có thể đạt được năng suất như dự kiến; Trên 150.000 ha diện tích nuôi tôm chết hàng loạt, hàng trăm ngàn ha diện tích cây công nghiệp và cây ăn quả đang bị đe doạ thất thu. Về sản xuất công nghiệp: trong tháng 3 tuy tăng 18,5% nhưng cả quý chỉ tăng 13,8% so với cùng kỳ năm trước, trong đó công nghiệp quốc doanh trong tháng 3 chỉ giữ ở mức tăng 11,3%; công nghiệp ngoài quốc doanh tốc độ tăng trưởng chậm lại 1,6% so với cùng ký tháng trước. Một số cơ sở sản xuất có dấu hiệu trì trệ về tiêu thụ sản phẩm, chưa tạo đủ việc làm cho người lao động. Mức lưu chuyển hàng hoá và dịch vụ tháng 3/2002 chỉ còn tăng dưới 10% so với tháng 2 khiến tổng doanh thu thương mại và dịch vụ cả quý chỉ tăng trên 10%; giá tiêu

dùng tháng 3 giảm 0,8% báo hiệu sự sụt giảm sức mua trong thời gian tới, trong đó riêng giá lương thực - thực phẩm giảm tới 1,1%.



Mặc dù ***xuất khẩu tháng 3*** tăng 44,8% so với tháng trước nhưng so với quý I/2002 kim ngạch xuất khẩu quý I năm nay vẫn giảm 9,7%, một số mặt hàng chủ lực xuất khẩu giá xuất khẩu còn thấp như: hạt tiêu, hạt điều,... các mặt hàng gạo, cà phê, cao su giá xuất khẩu có tăng nhưng thiếu ổn định. Sau 1/4 thời gian, kim ngạch xuất khẩu mới đạt 19,2% kế hoạch năm; kim ngạch nhập khẩu quý I đạt 3,7 tỷ USD, tăng 2,5% so với cùng kỳ năm trước và bằng 21,2% kế hoạch năm. Nhập siêu cả quý lên tới 500 triệu USD, bằng 15,6% kim ngạch xuất khẩu.

Nguồn vốn đầu tư nước ngoài đăng ký chỉ đạt 215 triệu USD, bằng 70% so với cùng ký năm trước, việc triển khai một số dự án quá chậm chễ. Các chỉ tiêu về thu ngân sách tuy có tăng nhưng tốc độ tăng chậm hơn cùng kỳ năm trước từ 3-4% tuy khoản thu.

**Những thông tin cập nhật về "Thông tin phục vụ doanh nghiệp" và " Giá cả thế giới" sẽ được chuyển tới quý bạn đọc hàng ngày. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông tin phân tích, nhìn nhận đánh giá về thị trường trong và ngoài nước. Mời bạn đăng ký để nhận các bản tin tại địa chỉ " http://newsletter.vdc.com.vn"**

# CẠNH TRANH HỘI NHẬP: KHÔNG BỎ TRỐNG SÂN NHÀ



**Hiện nay, nhiều công ty nước ngoài đang tìm cách "đổ bộ" hàng hóa vào thị trường Việt Nam, trong khi đó không ít doanh nghiệp trong nước lại thờ với thị trường nội địa. Việc thực hiện lộ trình giảm thuế trong khuôn khổ AFTA buộc các doanh nghiệp (DN) phải đi bằng hai chân: vừa xuất khẩu, vừa củng cố thị trường nội địa, nếu không sẽ thua ngay trên sân nhà.**

## Thị trường xuất khẩu: Hành lang hẹp, nhiều rào cản

Thị trường Mỹ hiện đang là đích nhắm đến của nhiều DN Việt Nam vì thường có nhiều đơn đặt hàng lớn. Sau khi Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ có hiệu lực, nhiều DN đã đầu tư mở rộng nhà xưởng, nâng công suất thiết bị để đáp ứng nhu cầu thị trường lớn này. Nhưng vụ cá basa đã là một bài học: Một khi hàng của Việt Nam vào với số lượng lớn, giá cả cạnh tranh, thu hẹp thị trường và quyền lợi của những công ty Mỹ, thì họ sẽ gây áp lực lên chính phủ để hạn chế nhập khẩu. Hiện nay, ngoài thủy sản, hàng dệt may của ta cũng được xem là có sức cạnh tranh tại Mỹ. Nhưng thời hạn phi quota đang được tính từng tháng.

Hiệp hội Dệt may Mỹ, các công ty trong và ngoài nước Mỹ, các nước bị giới hạn hạn ngạch (quota) đang gây áp lực với Chính phủ Mỹ sớm áp dụng hạn ngạch hàng dệt may với Việt Nam. Liệu có xảy ra "cơn sốt" quota vào Mỹ như đang xảy ra "cơn sốt" quota dệt may vào EU hiện nay? Theo Tổng Công ty Dệt may Việt Nam, chỉ trong hai tháng đầu năm 2002, các DN đã sử dụng hết 73% hạn ngạch xuất khẩu quần và 60% hạn ngạch áo T-shirt, polo shirt vào EU. Các công ty bị kẹt hàng (do thiếu quota) đa phần là những công ty lớn như Việt Tiến, Thành Công... Ngành giày da, một thời gian dài chịu phận làm gia công xuất khẩu, nên khi kinh tế toàn cầu sút giảm, hàng loạt DN lao đao, tìm cách hạ giá gia công, cạnh tranh... lẫn nhau.

## Thị trường trong nước: Hấp dẫn các thương nhân nước ngoài

Đầu năm 2001, ngay khi chưa có Hiệp định Thương mại Việt - Mỹ, đã có các công ty Mỹ đến Việt Nam tìm đối tác bán hàng. Và mới đây, 250 công ty từ 9 tiểu bang của Mỹ tới hai TP lớn của Việt Nam là Hà Nội, TP.HCM để triển lãm catalogue. Họ không giấu ý định là tìm các nhà phân phối, đại lý để bán các sản phẩm hoặc thuê thương hiệu của họ ở cả 27 ngành, nghề: công nghiệp, máy móc nông nghiệp, du lịch, thiết bị y tế... Cũng từ đầu năm

đến nay, chỉ riêng TPHCM, đã có ít nhất 5 đoàn doanh nhân nước ngoài đến từ Đức, Anh, Ức, Hàn Quốc, Nhật... tìm hiểu cơ hội bán hàng tại TP đông dân nhất này. Ngoài hàng Trung Quốc, hiện thị trường cả nước đang tràn ngập hàng tiêu dùng, mỹ phẩm, hàng thời trang của Hàn Quốc, Hồng Kông...

Đáng lo là rất ít DN Việt Nam chú ý đúng mức tới tiềm năng của thị trường nội địa. Giám đốc một công ty may của Vinatex nói: "Làm hàng nội địa khó và ít lời hơn làm hàng xuất khẩu".

### Nguy cơ thua trên sân nhà



Ông Lương Phương Đông, Giám đốc Công ty Giấy Đồng Nai, lo lắng: Hiện nay, giá thành xuất xưởng của ta là trên 10 triệu đồng/tấn giấy. Trong khi nhập khẩu chỉ 8 triệu đồng/tấn giấy. Về chất lượng, giấy trong nước chỉ bằng 70% - 80% của người ta. Vì vậy đừng nói đến xuất khẩu, mà ngay tại sân nhà đã thua!". Cũng theo ông Đông, hiện nay nhập nguyên liệu về sản xuất rẻ hơn mua nguyên liệu trong nước. Với cây chè cũng vậy. Trong khi ta có nhiều loại chè đặc sản nổi tiếng như tuyết, chè suối Giàng... vẫn chịu thua để cho chè Lipton, Dilmah tràn ngập. Lý do: Năng suất quá thấp, chỉ bằng 65% năng suất bình quân thế giới nên không đủ sức cạnh tranh. Theo Bộ Công nghiệp, hiện nay, giá thành nhiều mặt hàng chủ lực của Việt Nam như sắt thép, phân bón, xi măng, kính xây dựng... đều có giá cao hơn từ 20%-40% so với giá nhập khẩu các mặt hàng cùng loại.

Gần đây, nhiều DN dệt may đã hướng đến thị trường nội địa với các sản phẩm thời trang, quần tây, áo sơ mi, quần áo trẻ em... Đặc biệt Vinamilk là một điển hình về đón đầu hội nhập: Xuất khẩu hàng năm đều tăng 50%, nhưng vẫn không bỏ trống thị trường nội địa. Trái lại sự đa dạng sản phẩm với chất lượng cao, giá cạnh tranh của Vinamilk đã "đuổi" nhiều sản phẩm nhập ngoại cùng chủng loại ra khỏi sân nhà.

**Những thông tin cập nhật về "Thông tin phục vụ doanh nghiệp" và " Giá cả thế giới" sẽ được chuyển tới quý bạn đọc hàng ngày. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông tin phân tích, nhìn nhận đánh giá về thị trường trong và ngoài nước. Mời bạn đăng ký để nhận các bản tin tại địa chỉ " http://newsletter.vdc.com.vn"**

# Sự xuất hiện của Metro Cash & Carry: Một cú hích thay đổi hệ thống phân phối

Metro là tập đoàn thương mại lớn thứ ba thế giới và đứng đầu trong lĩnh vực bán sỉ. Metro Cash & Carry Việt Nam được Bộ Kế hoạch và đầu tư cấp phép hoạt động ngày 14/3/2001 với tổng vốn đầu tư 120 triệu USD. Ngoài trung tâm đầu tiên tại quận 6, trong tương lai gần, Metro sẽ đưa vào hoạt động 1 trung tâm nữa ở quận 2, TP.HCM, 1 trung tâm ở Hà Nội. Và xa hơn nữa là 5 trung tâm ở các địa phương khác.



Ngày 28/3/2002, công ty Metro Cash & Carry Việt Nam khai trương hoạt động trung tâm Metro đầu tiên tại quận 6, TP.HCM. Đây là loại hình phân phối sỉ mới ở thị trường Việt Nam. Sự xuất hiện của Metro liệu sẽ có làm thay đổi bộ mặt hệ thống phân phối của Việt Nam?

## Loại hình phân phối mới

Ông Lê Văn Công, trưởng phòng xúc tiến thương mại Sở Thương mại TP.HCM nói: “Đây là hình thức kinh doanh mới, hiện đại. Metro tuyên bố một điều khá ấn tượng là, trong vòng ba năm, kể cả bà bán bún bò cũng có thể tự hào tuyên bố: tôi đã sử dụng nguyên liệu của Metro. Nếu Metro thành công, bộ mặt ngành thương mại sẽ có chuyển biến theo hướng tích cực”.

## Cách của Metro là bán đủ chủng loại hàng hóa “tại một nơi duy nhất”.

Metro khẳng định hàng hóa tại trung tâm “có chất lượng cao và giá thấp”. Để làm được điều này, Metro đưa ra các tiêu chuẩn chất lượng gắt gao để đặt hàng các nhà cung cấp. Chỉ có hàng hóa có chất lượng thỏa mãn yêu cầu của Metro mới vào được trung tâm.

Về giá cả, Metro yêu cầu nhà sản xuất cung cấp mức giá thấp vì Metro mua số lượng lớn, và vì uy tín của Metro. Để đảm bảo chi phí thấp, Metro còn yêu cầu nhà cung cấp cho tín dụng (bán chịu).

Ở khâu bán hàng, Metro là nhà cung cấp sỉ cho các doanh nghiệp, nhà hàng khách sạn, hộ kinh doanh, tiệm tạp hóa, cửa hàng• Chỉ những người có thẻ hội viên Metro mới có thể mua hàng tại Metro. Đây chỉ là quy định để quản lý, đảm bảo bán hàng đúng đối tượng. Và những đối tượng này có thể xem Metro như một “siêu thị của nhà phân phối.”

Trong các kênh phân phối hàng, Metro khẳng định là nhà cung cấp sỉ. Nhưng nét mới so

## Những dịch vụ của Metro cung cấp cho khách hàng

Chủng loại hàng hoá đa dạng: 10.000 - 15.000 mặt hàng thực phẩm và phải thực phẩm.

Chi phí thấp, giá thành thấp: Nhờ có sức mua lớn và chi phí hoạt động thấp, Metro đảm bảo cung cấp hàng hoá chất lượng cao với giá thấp.

Nhà kho của khách: Mọi loại hàng hoá sẵn sàng phục vụ khách.

Tự phục vụ: Khách hàng có thể nhanh chóng tự chọn lựa hàng hoá theo nhu cầu vào bất cứ lúc nào.

Dịch vụ hậu mãi: Bộ phận dịch vụ khách hàng sẽ hỗ trợ mọi vấn đề liên quan đến bảo hành sản phẩm.

Thông tin trực tiếp với khách hàng: Bản tin Metro được gửi đến từng khách hàng hai tuần/lần để kịp thời cập nhật thông tin về hàng hoá và dịch vụ đang có tại Metro.

Giờ mở cửa thuận tiện: từ 5g đến 21g trong suốt 361 ngày.

Hệ thống hoá đơn tự động: Thông tin về việc mua hàng như loại hàng, đơn giá, số lượng, trọng lượng, thuế được liệt kê chi tiết trên hoá đơn, giúp khách dễ dàng kiểm tra hàng hoá và lưu chứng từ.

Bãi đậu xe miễn phí: Bãi đậu xe rộng rãi thuận tiện cho việc bốc dỡ hàng.

Xe đẩy mua hàng chuyên dụng: Xe đẩy mua hàng với nhiều kích cỡ sẽ đáp ứng được mọi nhu cầu sử dụng.

với hệ thống đang có tại Việt Nam là cung cấp sỉ rất nhiều chủng loại hàng hóa với quy mô lớn, trong khi những nhà cung cấp sỉ hiện tại chỉ cung cấp một số nhóm hàng hóa với quy mô nhỏ.

## Bắt tay dè chừng



Ông Trung Văn Nam, phó giám đốc công ty Phát Thành (Fataco) nói: "Những điều kiện của Metro quá gắt gao. Giao hàng phải đúng thời hạn, đúng tiêu chuẩn và phải bồi thường thiệt hại phát sinh. Hiện tại, với các siêu thị, chúng tôi rất gắn bó, họ có thể yêu cầu thay đổi hàng, hay trả lại nếu không vừa ý, trong khi với Metro cứ không đúng là phạt. Về giá, Metro yêu cầu phải thấp nhất, thấp hơn những nơi khác. Điều này có thể làm phá vỡ hệ thống phân phối sẵn có của chúng tôi. Chúng tôi sẵn sàng làm ăn với Metro, nhưng phải đàm phán lại".

Ông Nguyễn Tuấn, trưởng phòng kế hoạch - thị trường Công ty cổ phần đường Biên Hòa cho biết: "Metro rất có kinh nghiệm ở một số nước, nhưng ở Việt Nam chưa biết họ làm ăn thế nào. Nếu dành cho Metro quá nhiều ưu đãi, chúng tôi e ngại sẽ phá vỡ hệ thống phân phối sẵn có".

Trong lúc đó, nhiều tập đoàn nước ngoài đã dày công xây dựng mạng lưới phân phối ở Việt Nam đều xem Metro như một khách hàng. Cán bộ bán hàng một công ty nước ngoài bật mí: " Chúng tôi xem họ như một nhà phân phối, một khách hàng của chúng tôi. Các nhà phân phối cũ của chúng tôi sẽ không mua hàng của Metro, vì như vậy họ sẽ chuyển từ mua hàng trực tiếp sang gián tiếp. Còn những nhà bán lẻ, vấn đề là ở chỗ họ đã quen mua chịu trong khi Metro yêu cầu thanh toán ngay".

## Thị trường thời hậu Metro có gì thay đổi?

Đối với người tiêu dùng (NTD) thì việc có hay không có Metro cũng sẽ không có gì khác biệt đáng kể vì giá cả cũng sẽ không vì thế mà rẻ đi hay dịch vụ cũng không vì thế mà tốt hơn, đơn giản là Metro sẽ chỉ phục vụ cho tầng lớp trung gian giữa nhà sản xuất và NTD chứ không hề có ảnh hưởng trực tiếp đến sức mua của thị trường hay các động thái mua hàng của NTD.

Tuy nhiên, việc Metro tham gia vào quá trình phân phối sẽ gây nhiều tác động đến sự vận hành và quản lý hệ thống bán hàng và phân phối, thậm chí hình thức kinh doanh của nhiều công ty cũng sẽ bị (hay được) thay đổi một cách sâu sắc.

## Thử hình dung một vài trường hợp có thể xảy ra:

***Trường hợp 1***: Metro thành công mỹ mãn, độc chiếm việc phân phối cho các cửa hàng bán lẻ. Metro sẽ có thể xây dựng 10 kho hàng ở TP.HCM và 5 kho hàng ở Hà Nội, mỗi tỉnh một kho hàng. Trong trường hợp này, tất cả các cửa hàng bán lẻ sẽ đến mua hàng tại Metro và như vậy Metro sẽ có một quyền lực rất lớn đến các nhà sản xuất, buộc họ phải sản xuất theo đơn đặt hàng của mình, theo chất lượng mình mong muốn và thậm chí theo nhãn hiệu mà Metro yêu cầu.



Khi trường hợp này xảy ra thì các công ty sản xuất hàng tiêu dùng (đặc biệt là các công ty nhỏ) sẽ trở thành một xưởng sản xuất theo đơn đặt hàng và theo kế hoạch trung cũng như dài hạn của Metro.

Các công ty có thể sẽ phải hủy bỏ lực lượng bán hàng hiện có để xây dựng một dạng kinh doanh khác, đó là dàn xếp các mối quan hệ với những nhà bán sỉ và lẻ khác.
Các công ty nhỏ sẽ rất sung sướng trong trường hợp này vì họ có thể bán hàng ra thị trường mà không sợ bị các hãng lớn dùng sức chèn ép, tuy nhiên thị trường của họ cũng chỉ giới hạn là các quầy hàng của Metro.

Các công ty lớn sẽ không vui thích gì lắm trong trường hợp này vì cho dù họ có thể bị lệ thuộc vào Metro trong việc phân phối hàng hoá thì họ vẫn phải tiến hành các hoạt động ở tại các cửa hàng bán lẻ để tạo sự thu hút NTD của sản phẩm.

Các siêu thị hiện nay sẽ không vừa lòng vì họ sẽ mất vị trí tốt trong quá trình thương thuyết với các nhà sản xuất. Do đó có thể xảy ra các mối liên kết giữa các siêu thị để tăng khả năng đàm phán giá cả và các khoản hỗ trợ khác.

***Trường hợp 2***: Metro không thành công trong việc dẫn dụ các cửa hàng bán lẻ. Điều này cũng có thể xảy ra vì trong hoàn cảnh hiện nay, các cửa hàng bán lẻ đang được "phục vụ tới tận răng", chỉ cần ngồi ở nhà là sẽ có người mang hàng tới nơi, giúp trưng bày sản

phẩm (thậm chí còn được thưởng tiền vì trưng bày hàng đẹp), không phải thanh toán tiền hàng, sau đó có quảng cáo để đẩy người mua mang tiền đến và cuối cùng là sẽ có người tới thu tiền hàng đã giao trước đó, vậy thì có lý do gì để họ phải lặn lội thân cò đi tìm mua hàng hóa, nai lưng vận chuyển và tiền thì phải thanh toán ngay? Với tập quán "ngồi tại chỗ, mua tiền thiếu, bán tiền liền" hiện nay của các cửa hàng bán lẻ thì hình thức trả tiền liền và tự vận chuyển hàng từ kho về nhà là khá xa xưa và khó được chấp nhận, ngoại trừ giá cả thật hấp dẫn, chủng loại hàng phong phú.

***Trường hợp 3***: Metro sẽ thành công ở một số mặt hàng hoặc ở một số nhãn hàng nhất định, còn các mặt hàng, công ty hoặc nhãn hàng khác vẫn hoạt động như hiện nay. Trong trường hợp này thì thị trường (đối với các cửa hàng bán lẻ và các nhân viên thu mua của các chuỗi cửa hàng) sẽ rất sôi động vì Metro và các công ty có sản phẩm trong Metro sẽ ra sức chiến đấu với các nhà cung cấp khác của các cửa hàng bán lẻ để tranh giành khách hàng cũng như ràng buộc sự trung thành của họ. Đây sẽ là một cuộc chiến tốn kém và dai dẳng, thậm chí sẽ không có hồi kết thúc, lúc này những người "sung sức" nhất, ngư ông đắc lợi chính là các cửa hàng bán lẻ.

Sản phẩm mang thương hiệu Metro VN

Ngày 25/1/2002 Metro đã ký xong văn bản phối hợp với tổ chức DEG (Deutsche Entwick lungs Gesell schart). Tổng đầu tư toàn chương trình là 400.000 euro, trong đó Metro hỗ trợ 50% kinh phí.

Ông Anastasios Michaelidis, tổng giám đốc công ty Metro Cash & Carry Việt Nam, ông cho biết "DEG sẽ hỗ trợ tập huấn nông dân từ phương thức sản xuất mới, hiện đại, các tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm đến cách bảo quản, đóng gói bao bì phù hợp với yêu cầu của một sản phẩm nông nghiệp có chất lượng cao.

"Việt Nam có một quá trình phát triển kinh tế và tập quán kinh doanh không theo các qui luật nhất định, rất có thể Việt Nam sẽ ghi thêm vào lý thuyết kinh doanh một con đường mới" - đó là nhận xét của một chuyên gia kinh tế của Ngân hàng Thế giới. Do đó, không có gì đảm bảo chắc chắn là lý thuyết nào sẽ thành công và bài học ở các nước khác có thể áp dụng tại Việt Nam. Hãy chờ xem.

Bản thân Metro cũng hình dung được những khó khăn trước mắt. Trong một thông điệp gửi nhân viên, ông Anastasios Michaelidis, tổng giám đốc Metro Cash & Carry Việt Nam nhận xét: "Chắc chắn chúng ta sẽ gặp rất nhiều trở ngại và khó khăn. Nhiều tình huống chúng ta chưa từng trải qua. Tôi luôn tin tưởng rằng chúng ta sẽ vượt qua".

**Những thông tin cập nhật về "Thông tin phục vụ doanh nghiệp" và " Giá cả thế giới" sẽ được chuyển tới quý bạn đọc hàng ngày. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông tin phân tích, nhìn nhận đánh giá về thị trường trong và ngoài nước. Mời bạn đăng ký để nhận các bản tin tại địa chỉ " http://newsletter.vdc.com.vn"**

## TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

### 1. Nhà đầu tư nước ngoài được mua CP của Sacom



Ngày 25/3, UBCKNN đã có công văn số 14/UBCK-PTTT chấp nhận đề nghị của CTCP Cáp và Vật liệu viễn thông (Sacom) về việc cho phép Công ty này bán CP cho nhà đầu tư nước ngoài.

Theo công văn này, việc các nhà đầu tư nước ngoài mua CP của Sacom được thực hiện theo Quyết định số 139/1999/QĐ-TTg ngày 10/6/1999 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào TTCK Việt Nam. Nghĩa là, các tổ chức, cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 20% tổng số CP đang lưu hành của Sacom, trong đó một tổ chức nước ngoài được nắm giữ tối đa 7% và một cá nhân nước ngoài được nắm giữ tối đa 3%.

Cùng ngày 25/3, TTGDCK TP.HCM đã có công văn chấp nhận cho Sacom được đặt một lệnh mua lại CP SAM với khối lượng tối đa là 9.900 CP trong mỗi phiên GD kể từ ngày 26/03/2002 đến khi hoàn tất đợt mua lại (hạn chót là ngày 14/06/2002).

### 2. Công bố thông tin tóm tắt năm 2001 của Tribeco

CTCP Nước giải khát Sài Gòn (Tribeco) cho biết, năm 2001 Công ty đạt tổng doanh thu 170.793.085.834 đ, trong đó doanh thu thuần là 166.848.784.135 đ; tổng lợi nhuận trước thuế 14.637.014.657 đ và lợi nhuận sau thuế 10.991.331.455 đ.

Theo kế hoạch, trong năm 2002, Tribeco sẽ thực hiện đầu tư xây dựng khu công nghiệp chế biến thực phẩm, di dời 2 nhà máy hiện nay về khu công nghiệp này để tạo cơ hội liên doanh và liên kết với các công ty quốc tế có uy tín trong lĩnh vực chế biến thực phẩm chất lượng cao, sản phẩm được tiêu thụ trong nước và XK sang các nước trong khu vực. Hiện nay, Tribeco đang cố gắng phấn đấu để trở thành một trong những công ty phân phối nước giải khát mang nhãn hiệu nội địa hàng đầu tại Việt Nam.

### 3. Kết quả hoạt động KD năm 2001 của Lafooco



- Tổng doanh thu: 214.292.072.175 đ;
- Doanh thu thuần: 212.254.074.785 đ;
- Lợi nhuận gộp: 12.859.064.340 đ;
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD: 4.642.246.259 đ;
- Thu nhập từ hoạt động tài chính: 1.523.519.304 đ;
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính: 3.149.602.030 đ;
- Các khoản thu nhập bất thường: 2.597.216.705 đ;
- Lợi nhuận bất thường: 2.513.983.363 đ;
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 4.006.627.592 đ;
- Thuế thu nhập DN phải nộp: 972.953.973 đ;
- Lợi nhuận sau thuế: 3.033.673.619 đ.

### 4. CTCP Bê tông 620 Châu Thới thông báo niêm yết CK

Căn cứ vào Giấy phép phát hành số 18/CPPH do Chủ tịch UBCKNN cấp ngày 18/03/2002 về việc niêm yết CP của CTCP Bê tông 620 Châu Thới tại TTGDCK TP.HCM.

1. Tên CP niêm yết: CTCP Bê tông 620

Châu Thới
- Tên tiếng Anh: 620 - CHAU THOI CONCRETE CORPORATION
- Tên viết tắt: 620 - CCC

2. Trụ sở chính: Km 1877, Quốc lộ 1K, xã Bình An, huyện Dĩ An, tỉnh Bình Dương.
ĐT: 0650.751617/750065;
Fax: 0650.751628.
- VP đại diện tại Tp.HCM: 35 Nguyễn Văn Đậu, phường 6, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM.
ĐT: 08.5152479-78;
Fax: 08.8440520.

3. Các lĩnh vực hoạt động KD theo Giấy phép đăng ký KD:
- SX và lắp ghép cấu kiện bê tông đúc sẵn (dầm, cọc, ...);
- SX các loại vật liệu xây dựng.
- Xây dựng công trình giao thông cầu cống, đường bộ, bến cảng.
- Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng. Nạo vét, bồi đắp mặt bằng, đào đắp nền móng công trình, thi công bằng phương pháp khoan nổ mìn.
- Gia công, sửa chữa các dụng cụ, máy móc thiết bị cơ khí.
- Dịch vụ vận chuyển sản phẩm bê tông tươi và bê tông siêu trường siêu trọng.
- XNK vật tư, nguyên phụ liệu, phụ tùng ngành xây dựng.

4. Tên CP niêm yết: CP CTCP Bê tông 620 Châu Thới.
5. Loại CP: CP phổ thông.
6. Mệnh giá: 10.000 đ/CP.
7. Tổng giá trị CP niêm yết: 58.826.900.000 đ.
8. Số lượng CP niêm yết: 5.882.690 CP.
9. Địa điểm cung cấp thông tin :
- Trụ sở chính: Km 1877, Quốc lộ 1K, xã Bình An, huyện Dĩ An, tỉnh Bình Dương.
ĐT: 0650.751408;
Fax: 0650.751628 (gặp bà Thanh)
- VP đại diện tại Tp.HCM: 35 Nguyễn Văn Đậu, phường 6, Q.Bình Thạnh, Tp.HCM. ĐT: 08.5152479;
Fax: 08.8440520 (gặp bà Hà).

- CTCP chứng khoán Đệ Nhất: 09 Hoàng Văn Thụ, Khu Chánh Nghĩa, Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương.
ĐT: 0650.833280/832614;
Fax: 0650.832616.

- Chi nhánh CTCP chứng khoán Đệ Nhất tại Tp.HCM: 208 D-E Hùng Vương, P.15, Q.5, Tp.HCM.
ĐT: 08.9554938-39/9554941;
Fax: 08.9554940

## 5. Kết quả hoạt động KD năm 2001 của Danaplast

Tổng doanh thu 55.609.370.555 đ, trong đó doanh thu hàng XK 634.014.850 đ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD 3.226.348.699 đ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính 648.266.724 đ. Các khoản thu nhập bất thường 121.170.686 đ. Tổng lợi nhuận trước thuế 2.630.070.115 đ. Lợi nhuận sau thuế 2.630.070.115 đ.

## 6. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2001 của Tribeco

Tổng doanh thu 170.793.085.834 đ. Doanh thu thuần 166.848.784.135 đ. Lợi nhuận gộp 51.967.738.997 đ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh 9.144.343.984 đ. Thu nhập từ hoạt động tài chính 3.659.567.958 đ. Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính 2.619.612.620 đ. Các khoản thu nhập bất thường 2.873.071.053 đ. Lợi nhuận bất thường 2.873.058.053 đ. Tổng lợi nhuận trước thuế 14.637.014.657 đ. Thuế thu nhập DN phải nộp 3.645.683.202 đ. Lợi nhuận sau thuế 10.991.331.455 đ.

TIN TỨC CHỨNG KHOÁN

## 7. Không có TP Chính phủ đợt III/2002 trúng thầu




Chiều 26/03, duy nhất CTCK Bảo Việt (BVSC) tham gia đấu thầu TP Chính phủ đợt III/2002 tại TTGDCK TP.HCM. Khối lượng đặt thầu hợp lệ của BVSC là 10 tỷ đồng nhưng do lãi suất đặt thầu 7,5%, cao hơn lãi suất trần quy định 7,4% nên Công ty này không trúng thầu.

Tổng khối lượng TP đấu thầu đợt này là 200 tỷ đồng kỳ hạn 5 năm, phát hành ngày 28/3. Hình thức đấu thầu kết hợp cạnh tranh lãi suất và không cạnh tranh lãi suất; khối lượng TP đấu thầu không cạnh tranh lãi suất không vượt quá 30% tổng khối lượng TP gọi thầu. Phương thức trả lãi định kỳ 1 lần/năm, không tính nhập gốc.

Tính hết quý I năm nay, TTGDCK TP.HCM đã tổ chức 3 đợt đấu thầu TP Chính phủ với tổng giá trị TP trúng thầu là 86 tỷ đồng. Như vậy, mục tiêu huy động khoảng 10.000 tỷ đồng nhờ phát hành TP Chính phủ trong năm nay sẽ khó trở thành hiện thực. Trên TTCK, TP Chính phủ gần như đóng băng do tính thanh khoản thấp, không hấp dẫn các nhà đầu tư.

## 8. Hapaco được phép niêm yết bổ sung 1 triệu CP

UBCKNN cho biết đã cho phép CTCP Giấy Hải Phòng được niêm yết bổ sung 1 triệu CP vừa mới phát hành.
- Ngày niêm yết có hiệu lực: 28/03/2002;
- Ngày chính thức GD: 29/03/2002.

## 9. CTCP Viễn thông dự kiến sẽ niêm yết vào quý II



CTCP Viễn thông (VTC) dự kiến sẽ đưa CP lên niêm yết trên TTCK vào quý 2 năm nay. Kế hoạch này được ĐHCĐ thường niên của Công ty thông qua ngày 29/03 vừa qua. Ông Lê Phước Hưởng, Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty VTC, cho biết hiện tại các bước chuẩn bị đang được gấp rút tiến hành thông qua đơn vị tư vấn niêm yết là CTCK Sài Gòn (SSI).

Vẫn theo ông Hưởng, trước thời điểm niêm yết, có khả năng Công ty sẽ tăng vốn điều lệ cao hơn mức 15 tỷ đồng như hiện nay. Theo kế hoạch đã được ĐHCĐ thông qua, trong năm nay, Công ty VTC dự kiến đạt mức tổng doanh thu 35 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt trên 4,8 tỷ đồng, theo thứ tự tăng 31 ,71% và 4,37% so với năm 2001. Mức cổ tức dự kiến trả cho cổ đông trong năm nay là 13,5%/năm.

## 10. Công ty quản lý nợ được trích lập dự phòng giảm giá CK

Theo Hướng dẫn chế độ tài chính đối với công ty quản lý nợ và khai thác tài sản trực thuộc NHTM vừa được Bộ Tài chính ban hành, thì Công ty được trích lập dự phòng giảm giá CK, dự phòng giảm giá hàng tồn kho và dự phòng rủi ro các khoản nợ mà công ty mua. Việc trích lập và xử lý các khoản dự phòng giảm giá CK, dự phòng giảm giá hàng tồn kho được thực hiện như chế độ quy định đối với các NHTM thành lập công ty quản lý nợ và khai thác tài sản.

Riêng về dự phòng rủi ro cho các khoản nợ công ty mua thì thời điểm trích lập, căn cứ trích lập, tỷ lệ trích lập do chủ tịch HĐQT NHTM thành lập công ty quy định (phải được quy định rõ trong trong quy chế tà chính rủa công ty). Nhưng phải bảo đảm nguyên tắc: tại thời điểm khóa sổ kế toán, số dư dự phòng rủi ro trích lập không nhỏ hơn 5% số dư giá vốn của khách hàng nợ công ty đã mua. Vẫn theo Hướng dẫn trên, công ty quản lý nợ và khai thác tài sản có trách nhiệm mở sổ kế toán để theo dõi toàn bộ tài sản và vốn hoạt động của công ty cũng như các khoản nợ và tài sản bảo đảm nợ được khách hàng ủy thác; thực hiện hạch toán theo đúng chế độ kế toán, thống kê: phản ánh đầy đủ, chính xác, kịp thời tình hình sử dụng, biến động của vốn và tài sản trong quá trình hoạt động.

## 11. Haxaco chuẩn bị phát hành TP chuyển đổi



CTCP dịch vụ Ô tô Hàng lanh (Haxaco) cho biết, Công ty dự kiến sẽ phát hành khoảng 2,5 tỷ đồng TP chuyển đổi vào tháng 9/2002 để huy động vốn cho hoạt động đầu tư phát triển.

Ngành nghề SX chính của Haxaco là mua bán ô tô phụ từng các loại, đóng mới thùng xe ô tô, bảo hành, bảo dưỡng và sửa chữa ô tô. Được CPH từ Công ty cơ khí Ô tô Sài Gòn vào tháng 6/2000 với số vốn điều lệ là 4,5 tỷ đồng, đến nay, số vốn điều lệ của Công ty là 4,75 tỷ đồng. Vào năm 2005, Công ty dự kiến xây dựng Trung tâm thương mại dịch vụ Hàng Xanh, kết hợp vừa là showroom, vừa là workshop với các siêu thị, nhà hàng và văn phòng cho thuê....

## 12. Kết quả hoạt động KD năm 2001 của Gilimex



- Tổng doanh thu: 236.239.057.260 đ;
- Doanh thu thuần: 235.359.479.133 đ;
- Lợi nhuận gộp: 24.885.940.503 đ;
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD: 12.559.156.058 đ;
- Thu nhập từ hoạt động tài chính: 851.355.291 đ;
- Lợi nhuận thuần từ hoạt động tài chính: 70.490.254 đ;
- Các khoản thu nhập bất thường: 192.002.080 đ;
- Lợi nhuận bất thường: 162.300.391 đ;
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 12.650.966.195 đ;
- Thuế thu nhập DN phải nộp:  đ;
- Lợi nhuận sau thuế: 12.650.966.195 đ.

## 13. Thông báo bán Phần mềm Quản lý CP-Cổ phần-Cổ đông

Nhằm giúp các CTCP dễ dàng quản lý CP, cổ phần, cổ đông, ấn hành, phát hành, thu hồi cổ CP; tính toán, chia cổ tức, GD mua bán, chuyển nhượng CP; lập báo biểu, thống kê... Công ty Vietnamthink thông báo bán Phần mềm Quản lý CP - Cổ phần - Cổ đông.

- Địa điểm: 123 Trương Định, Q.3, Tp.HCM (Saigon Software Park)
- ĐT: 9321005
- Fax: 9321006
- E-mail: welcome@vietnamthink.com
- Website: http://www.vietnamthink.com

# Thị trường chứng khoán Việt Nam sẽ có bước đột phá trong năm 2002

Theo thống kê của Trung tâm giao dịch chứng khoán (TTGDCK) TP.HCM, tổng giá trị cổ phiếu (CP) khớp lệnh trên thị trường chứng khoán (TTCK) Việt Nam qua 239 phiên giao dịch (tính đến hết ngày 27/03/2002) là 1.113,7 tỷ đồng. Số tài khoản đầu tư đã được mở là 9.744 tài khoản, trong đó số tài khoản của các tổ chức trong nước, cá nhân và tổ chức nước ngoài là 116 tài khoản. Tỷ lệ lưu ký của các loại CP đạt 63% trên tổng số 51,3 triệu CP niêm yết.



Về tính thanh khoản và mức độ biến động của thị trường, phiên giao dịch có giá trị lớn nhất (kể cả giao dịch thoả thuận) là 31,5 tỷ đồng và thấp nhất là 500 triệu đồng. Trung bình giá trị khớp lệnh (tính đến hết ngày 27/02/2002) là 4,7 tỷ đồng/phiên. Chỉ số Vn-Index có khoảng giao động rất lớn: từ 100 điểm của phiên giao dịch đầu tiên tăng lên 571,04 điểm chỉ trong 136 phiên, sau đó giảm 379,94 điểm cũng chỉ trong 103 lần khớp lệnh. Tuy nhiên, tổng giá trị của TTCK Việt Nam hiện chỉ chiếm 0,3% GDP và dưới 1% tổng mức đầu tư của cả nước trong năm 2001.

Trong nội dung Hội thảo "Quản lý Quỹ đầu tư chứng khoán" từ ngày 27-29/03/2002, TTGDCK nhận định, tình hình cung cầu phức tạp trong thời gian qua xuất phát từ các nguyên nhân: tác động tâm lý của nhà đầu tư, lượng CP niêm yết chưa nhiều, tỷ lệ lưu ký thấp, tỷ lệ tham gia đầu tư ngắn hạn lớn, khuôn khổ pháp lý thiếu tính đồng bộ, chặt chẽ....

Tuy nhiên, nhìn vào các công ty niêm yết, có thể nhận thấy nhiều đơn vị đã đứng vững trên thị trường và đang nỗ lực vươn rộng phạm vi hoạt động. Trong đại hội cổ đông vừa qua, SACOM kêu gọi cổ đông ủng hộ dự án thông tin lên đến 300 tỷ đồng. Và với REE, mặc dù dư luận vẫn còn hoài nghi về hiệu quả của dự án e-Town, REE lại cho cổ đông một sự bất ngờ với việc phát hành thêm 1 triệu CP mới.

Hiển nhiên là những dự án lớn mà REE và SACOM theo đuổi được đa số cổ đông hưởng ứng. Trong năm 2001, Ban lãnh đạo của hai đơn vị này đã làm được những điều vượt quá mong đợi của cổ đông. Mới đầu tuần trước, SACOM đã được phép bán CP cho nhà đầu tư nước ngoài. Một mặt, dư luận cũng như cơ quan quản lý đã hiểu được chỗ đứng của các nhà đầu tư nước ngoài, mặt khác, việc Chính phủ có chủ trương chống đầu cơ đất đang góp phần đưa một lượng tiền đầu tư khổng lồ ra khỏi thị trường nhà đất, và dĩ nhiên TTCK cũng là một nơi để các nhà đầu tư tìm đến.

Các chuyên gia phân tích cho rằng TTCK Việt Nam trong năm 2002 sẽ có nhiều triển vọng bởi: quy trình giao dịch sẽ được chuẩn hóa từng bước (tăng phiên và nới lỏng biên độ giá), thị trường đang phát triển về quy mô hàng hoá cũng như đối tượng đầu tư.... Quan trọng hơn hết là nhà đầu tư sẵn lòng ủng hộ những dự án lớn và táo bạo, chẳng hạn như những dự án mà REE và Sacom đang triển khai. Đây là những nền tảng cần thiết để thị trường phát triển đúng hướng và có bước đột phá....

# Đông Nam Á: Nguồn cung cấp tài nguyên thiên nhiên mới của Trung Quốc

**Trung Quốc đã có một quyết định mang tính chiến lược: Đầu tư vào các nước Đông Nam Á để mở rộng nguồn cung cấp cho sản xuất. Đối với các nước ASEAN, chính sách bành trướng này của Trung Quốc quả là một cơ hội vàng.**



Trong những tháng vừa qua, quan hệ kinh tế giữa Trung Quốc và Indonesia đang ngày càng phát triển. Đầu năm nay, một công ty dầu lửa của Trung Quốc đã giành được các giếng dầu và khí đốt ở Indonesia. Hàng ngàn chiếc xe máy mới của Trung Quốc đang được sử dụng trên đường phố Indonesia. Ngoài ra, các công ty của Trung Quốc cũng đang để mắt tới các lĩnh vực khác của Indonesia như mỏ than, gỗ, giấy và bột giấy. Với viễn cảnh cơ sở hạ tầng của Indonesia sẽ được nâng cấp, người Trung Quốc đã đưa ra những kế hoạch xây dựng cầu cảng và đường sắt. Chính phủ Jakarta cũng hy vọng hồi sinh ngành công nghiệp du lịch nhờ các khách hàng giàu có người Trung Quốc.

Với Trung Quốc, việc tiếp cận Indonesia, quốc gia đông dân thứ tư trên thế giới và là nền kinh tế lớn nhất trong khu vực, cho thấy họ đang dần trở thành một siêu cường kinh tế trong khu vực Đông Nam Á. Thậm chí, họ không hề dấu diếm tham vọng đó của mình. Khi trình bày kế hoạch 5 năm của mình vào năm 2001, Thủ tướng Trung Quốc Chu Dung Cơ cho biết, Trung Quốc cần thực hiện chiến lược "hướng ra bên ngoài"

Đầu tư của Trung Quốc vào khu vực Đông Nam Á vẫn còn khá khiêm tốn nếu xét về số lượng song hiện đang tăng với tốc độ rất nhanh. Vào năm 1999, chính phủ Trung Quốc đã phê chuẩn lượng vốn đầu tư 72 triệu USD vào các nước ASEAN song vào năm 2000, con số này đã tăng 50%, lên 108 triệu USD. Trên thực tế, số lượng này còn lớn hơn báo cáo vì các công ty Trung Quốc ngày càng lách những biện pháp kiểm soát ngoại tệ bằng cách đầu tư vào các cơ sở ở nước ngoài.

Hoạt động đầu tư ra nước ngoài mạnh mẽ của các công ty Trung Quốc cho thấy họ đang rất cần tới nguồn tài nguyên thiên nhiên và họ cũng đang trở nên tự tin hơn vào khả năng của mình. Điều này chứng tỏ ảnh hưởng quyền lực của Trung Quốc đang lan rộng trong khu vực ASEAN và đẩy lùi thời kỳ mà Nhật Bản và Mỹ đóng vai trò chính.

## Thời cơ thuận lợi cho các nước ASEAN

Hiện nay, các khuôn khổ pháp lý đang ảnh hưởng tích cực tới quan hệ thương mại giữa Trung Quốc và ASEAN. Hiệp hội các nước Đông Nam Á (ASEAN) và Trung Quốc đang trong quá trình thảo luận về việc ký kết một hiệp định thương mại tự do. Hiện đang là thời

cơ thuận lợi cho các hoạt động thương mại và đầu tư diễn ra trước khi một hiệp định như vậy có hiệu lực.

Mối quan tâm chủ yếu của Trung Quốc hiện nay với Indonesia là nguồn tài nguyên dồi dào của quần đảo này: dầu lửa, khí đốt, gỗ, dầu cọ và than. Trong một hợp đồng lịch sử hồi tháng 1/2002, công ty dầu lửa quốc doanh của Trung Quốc CNOOC đã trả 585 triệu USD cho công ty Repsol (Tây Ban Nha) để mua các cơ sở dầu và khí đốt ở Indonesia, qua đó trở thành nhà sản xuất khí đốt nước ngoài lớn nhất ở Indonesia. Lượng vốn đầu tư của CNOOC lớn gấp 9 lần tổng lượng vốn đầu tư của Trung Quốc vào Indonesia tính tới cuối năm 2000. Bên cạnh đó, Trung Quốc và Indonesia cũng sắp đạt được một hợp đồng mua mỏ khí tự nhiên Tangguh (trữ lượng 594 tỷ mét khối) để cung cấp cho tỉnh Quảng Đông (phía Nam Trung Quốc). Nhiều chuyên gia cho biết, Trung Quốc đã tiết lộ với Indonesia, Qatar và Australia rằng, họ sẽ có cơ trúng thầu vụ Quảng Đông nếu như họ bán cổ phần tại các khu khí đốt của mình cho CNOOC. Đây là một bước đi nhằm đảm bảo nguồn cung năng lượng cho một nhà sản xuất khổng lồ như Trung Quốc.




Trung Quốc không chỉ quan tâm tới dầu lửa và khí đốt trong khu vực. Theo Simon Hunt, một nhà phân tích độc lập trong ngành khai thác đồng tại Luân Đôn, các công ty Trung Quốc đang có kế hoạch mua cổ phần trong các công ty đồng nước ngoài. Trong khi đó, tính tới năm 2001, đầu tư của Trung Quốc vào Australia đạt 1,2 tỷ USD, trong đó chủ yếu bao gồm các khoản đầu tư lớn vào các công ty khai thác quặng sắt và nhôm.

Cùng lúc này, tác động dễ nhận thấy nhất của sức mạnh kinh tế ở Đông Nam A' là trong lĩnh vực sản xuất. Lấy ví dụ tại Việt Nam, xe máy sản xuất từ Trung Quốc hay có bộ phận lắp ráp từ phụ tùng Trung Quốc chiếm phần lớn thị trường Việt Nam. Tại Indonesia, nước từng bị các tập đoàn xe máy Nhật Bản hùng mạnh như Honda và Yamaha thống trị, có tới 1/8 xe máy là do Trung Quốc sản xuất.

Trong số các công ty sản xuất của Trung Quốc thực hiện rõ ý tưởng "vươn ra ngoài", có công ty New Hope Group, công ty đã đầu tư 20 triệu USD vào các nhà máy sản xuất thức ăn gia súc tại Việt Nam và Philipin. Holley Group, tập đoàn tư nhân có trụ sở tại Hàng Châu sản xuất đồng hồ đo điện tại một nhà máy ở Thái Lan và đang dự kiến mở thêm nhà máy ở Â'n Độ. Chủ tịch của Holley, ông Wang Licheng giải thích "Chúng tôi đã suy nghĩ cách thức đối phó khi Trung Quốc trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và đi tới kết luận, tấn công là cách phòng thủ tốt nhất. Bạn phải có những sáng kiến và đi ra bên ngoài. Đây là cách thức duy nhất giúp bạn biết được thế giới rộng lớn nhường nào và đối thủ của bạn chơi những luật chơi nào".

Giống như các nước Đông Nam A' khác, Indonesia đã nhận thức ra rằng, không thể xem nhẹ Trung Quốc vì họ quá lớn. Bộ trưởng Công nghiệp và Thương mại Indonesia Rini Soewandi hồi tháng 12/2001 cho biết, việc mở rộng thương mại với Trung Quốc là một ưu

tiên. Ông nói "Indonesia có thế mạnh về tài nguyên thiên nhiên như mỏ, khí tự nhiên và các sản phẩm nông nghiệp trong khi Trung Quốc lại sản xuất những sản phẩm có giá cả chấp nhận được với những người dân Indonesia".

Trong lĩnh vực tài chính, các ngân hàng Trung Quốc cũng có những bước đi kịp thời. Ngân hàng Trung Quốc (BOC) đã được mở cửa trở lại tại Indonesia sau khi đã phải đóng cửa vào những năm 60 do tâm lý chống Trung Quốc. Ngân hàng Trung ương Indonesia đã tạo thuận lợi cho BOC được mở cửa vì "những lợi ích tiềm tàng trong quan hệ thương mại và đầu tư với Trung Quốc". Hiện nay, BOC đang tiến sâu vào thị trường châu A' với mục tiêu phát triển thành một ngân hàng quốc tế lớn. Vào tháng 1/2002, họ đã hoạt động bước đầu tại Manila (Philipin), sau khi đã có mặt tại các quốc gia khác tại châu A' như Thái lan, Malaysia, Singapore, Nhật Bản, Việt Nam và Hàn Quốc. Với sự mở cửa trở lại của văn phòng tại Jakarta, BOC sẽ có mặt tại tất cả các nước lớn tại khu vực ASEAN.


*Ngân hàng Trung Quốc*

Khách du lịch Trung Quốc cũng là đối tượng đáng quan tâm của khu vực ASEAN. Trong năm 2000, đã có 2,2 triệu khách du lịch Trung Quốc tới 10 quốc gia Đông Nam A', gấp gần 3 lần năm 1995. Trung Quốc đã trở thành nguồn khách du lịch lớn thứ hai của ASEAN: sau Nhật Bản nhưng vượt cả Mỹ, Australia, Hồng Kông, Đài Loan và Hàn Quốc

## Thay lời kết

Việc Trung Quốc ngày càng lớn mạnh và tỏ rõ vai trò siêu cường trong khu vực cũng mang lại nhiều cơ hội về thương mại và đầu tư cho các nước thuộc khu vực nhiều tài nguyên thiên nhiên như ASEAN, trong đó có Việt Nam. Đây cũng được coi là động lực tăng trưởng mới của khu vực này, đặc biệt trong trường hợp kinh tế Mỹ, đầu tầu tăng trưởng kinh tế thế giới đang có dấu hiệu chậm dần.

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

# Cơn sốt bất động sản đã cứu cả thế giới

**Cuộc khảo sát về giá nhà đất mới nhất cho thấy những ngôi nhà yêu quý của chúng ta đã góp phần vực dậy nền kinh tế thế giới.**



Nhà cửa - được định nghĩa là nơi để ở, để sống, nhưng một ngôi nhà đối với nhiều người còn là một tài sản có giá trị lớn nhất. Bàn luận về giá nhà đất luôn là một chủ đề ưa thích của các gia đình quanh bữa ăn tối. Tuy nhiên, đối với sự phục hồi của kinh tế thì những ngôi nhà còn có ý nghĩa lớn hơn nhiều so với ý nghĩa đầu tiên là nơi che mưa che nắng. Nhà cửa còn là nơi "nương tựa" cho cả thế giới trong thời kỳ khủng hoảng trầm trọng. Hiện nay, kinh tế toàn cầu đang dần hồi phục. Trong nửa đầu năm nay kinh tế Mỹ có thể đạt mức tăng trưởng bình quân 4%. Tại châu Âu, các cuộc khảo sát cho thấy lòng tin của người tiêu dùng và giới kinh doanh đang tăng lên. Thậm chí ngay ở Nhật Bản cũng có nhiều dấu hiệu cho thấy nền kinh tế sẽ không suy thoái thêm nữa. Nhiều chuyên gia đã cho rằng sự tụt dốc mạnh mẽ về kinh tế và tài chính từ sau sự kiện 11/9 dường như đã dừng lại.

Tại sao nền kinh tế Mỹ lại trụ vững hơn dự đoán ? Một phần vì tốc độ tăng trưởng sản xuất đã dần mạnh hơn tốc độ suy thoái. Tuy nhiên, lý do quan trọng là vì lòng tin của người tiêu dùng. Năm ngoái, các tập đoàn của Mỹ đã bị thua lỗ lớn nhất kể từ những năm 1930. Thế nhưng mặc dù tỷ lệ thất nghiệp tăng và giá cổ phiếu giảm mạnh, người tiêu dùng vẫn tiếp tục chi tiêu. Một nguyên nhân chính là ở chỗ giá nhà đất vẫn tăng mạnh, điều này chứng tỏ những đợt cắt giảm lãi suất của Fed đã thực hiện được tác dụng thần kỳ của mình.

## Giá nhà tăng sẽ kích cầu

Trước đây, nhiều nhà kinh tế lo ngại rằng số tài sản bị mất đi do giá cổ phiếu sụt giảm sẽ khiến người tiêu dùng phải giảm chi tiêu. Nhưng dù giá cổ phiếu giảm làm một số người nghèo đi thì giá nhà tăng lại làm nhiều gia đình thấy mình giàu lên. Trong năm vừa qua, giá nhà ở Mỹ tăng bình quân là 9%, tỷ lệ tăng nhanh nhất từ trước đến nay. Mặc dù phần lớn người Mỹ có tài sản nằm trong cổ phiếu lớn hơn tài sản về nhà đất, nhưng đối với nhiều người nhà vẫn là tài sản quý nhất của họ. Hai phần ba người Mỹ có sở hữu nhà đất và lợi nhuận thu được do nhà đất tăng đã khuyến khích họ chi tiêu.

Những nghiên cứu gần đây cho thấy, ở phần lớn các quốc gia, biến động về giá nhà đất có tác động lớn đến nền kinh tế hơn biến động giá cổ phiếu. Và mặc dù có tầm quan trọng như vậy nhưng việc theo dõi biến động của giá cả nhà đất ở các nước khác nhau vẫn khó hơn nhiều theo dõi thị trường cổ phiếu.

Những chỉ số về biến động giá nhà đất cho thấy không chỉ có nước Mỹ được lợi nhờ "cơn sốt nhà đất". Từ các nước như Anh, Australia đến Pháp và Tây Ban Nha, giá nhà đã tăng với tốc độ nhanh nhất kể từ cơn sốt cuối những năm 80. Và người ta cho rằng một trong những lý do khiến Đức, nền kinh tế mạnh nhất châu Âu suy thoái trầm trọng hơn các nền kinh tế khác trong năm qua là do thị trường nhà đất suy sụp. Đức là nước lớn duy nhất, trừ Nhật Bản, mà giá nhà đất đã giảm trong năm 2001.

Cơn sốt giá nhà đất lần này tương phản sâu sắc với những cuộc suy thoái trước đây, khi giá nhà gần như đứng yên hoặc giảm. Không giống như thời kỳ sau chiến tranh, cuộc khủng hoảng kinh tế lần này không phải do lạm phát dâng cao buộc các ngân hàng tăng tỷ lệ lãi suất lên nhanh chóng, và vì vậy không có chỗ cho cơn sốt nhà đất. Ngược lại, các nền kinh tế rơi vào khủng hoảng lần này trong tình trạng lạm phát thấp. Cuộc khủng hoảng là do sự thoái trào  của cuộc bùng nổ công nghệ thông tin trước đây, vốn đã đẩy giá cổ phiếu và đầu tư đến mức không thể kiểm soát được. Do tỷ lệ lạm phát giảm xuống thấp đã khiến Fed và các ngân hàng trung ương khác liên tục cắt giảm lãi suất để kích cầu.

Chính sách tiền tệ nới lỏng của các ngân hàng trung ương đã thành công trong việc thúc đẩy chi tiêu trên toàn cầu, phần lớn là do giá nhà đất tăng mạnh.

## Giá nhà đất sẽ còn tăng bao lâu ?



Phần lớn sự phục hồi của kinh tế Mỹ trong nửa đầu năm nay sẽ nhờ vào việc tiếp tục tăng lượng hàng hoá tồn kho của mình. Để sự tăng trưởng lành mạnh này được duy trì đều đặn thì điều cần nhất là nguồn vốn đầu tư và chi tiêu dùng. Mặc dù vốn đầu tư được dự đoán là sẽ không tiếp tục giảm sút nhưng chưa thể có sự phục hồi nhanh chóng khi mà gánh nặng nợ nần và tình trạng dư thừa sản xuất trong các tập đoàn chưa được giải quyết. Lại một lần nữa, tất cả lại phụ thuộc vào người tiêu dùng.

Theo nhiều chuyên gia, giá nhà đất trên thế giới sẽ không tiếp tục tăng với tốc độ cao như hiện nay. Sự đảo lộn bất ngờ trên thị trường bất động sản sẽ chưa xảy ra trừ khi tỷ lệ lãi suất tăng nhanh chóng. Để có thể duy trì mức chi tiêu như hiện nay, người tiêu dùng sẽ phải chịu các gánh nặng nợ lần lớn hơn. Lý do: lãi suất đang ở mức thấp vì lạm phát cũng đang không cao còn chi phí lãi. Khi mức lãi suất tăng cao, các khoản chi tiêu trong tương lai của người tiêu dùng sẽ bị ảnh hưởng. Và khi đó, các nền kinh tế sẽ không tới mức lâm vào suy thoái mà tốc độ phục hồi sẽ bị chậm lại vài năm so với dự kiến

Bài học mà người tiêu dùng - và cả các nhà kinh tế quá lạc quan cần phải học là dù thế nào thì chi tiêu cũng không thể tăng nhanh hơn thu nhập. Giá nhà đất sẽ cứu cả thế giới và Mỹ thoát khỏi cơn suy thoái trầm trọng nhưng cũng không thể khiến người tiêu dùng hoàn toàn yên tâm về bảng cân đối kế toán của mình. Những ngôi nhà chỉ là một nền tảng cho họ mà thôi.

# Nghệ thuật và thực tiễn của phong cách quản lý Nhật Bản

Sự thành công thần kỳ của công nghiệp Nhật sau chiến tranh đã được chỉ rõ là nhờ «lean production" (một phương thức sản xuất xuất phát từ Nhật Bản, sản xuất tuần tự, theo nhu cầu, dễ thay đổi, ngược với kiểu sản xuất dây chuyền) tinh thần đoàn kết và sự cải tiến không ngừng. Nhưng gần đây, người ta nhận ra đó cũng chính là các điểm yếu của đất nước thần kỳ này, chẳng hạn như cách sử dụng nhân viên đến suốt đời, và các quy tắc quá hà khắc, và chúng trở thành vấn đề hàng đầu trong các tranh luận về cách quản lý Nhật Bản. Nhưng những ý kiến mới mẻ đang nổi lên trong giới trẻ, thế hệ các nhà quản lý Nhật năng động và tin tưởng rằng còn có rất nhiều thứ mà thế giới phải học tập từ người Nhật.



Phong cách quản ly «lean production"

Nền kinh tế Nhật đã bị khốn đốn ở tầm vĩ mô trong suốt những năm đầu thập kỷ 90 của thế kỷ trước, nhưng rất nhiều công ty, doanh nhân vẫn nắm quyền lực rất lớn trong nền kinh tế toàn cầu. Vậy cách quản lý Nhật Bản đóng góp gì vào kết quả này?

Sẽ là quá cường điệu nếu nói rằng cách quản lý kiểu Nhật đã tạo ra bước phát triển thần kỳ cho nền kinh tế Nhật sau chiến tranh.

Những người không ủng hộ phong cách Nhật đã chỉ ra rằng ở Nhật Bản chỉ có một số ít các trường dạy kinh doanh và chẳng hề có tiếng tăm gì. Và các nhà tư vấn phương Tây sau 30 năm đến đây vẫn rất vất vả khi làm việc, bởi người Nhật không muốn tốn tiền vào các chi phí tư vấn mà cho rằng nên để dành tiền cho các khoản đầu tư "thực sự" . Họ không thích chạy theo các kiểu cách quản lý mới nhất, họ có thể vạch ra được các chiến lược kinh doanh ổn định lâu dài.

Tuy nhiên, nhìn vào trọng tâm của những lời phê phán thì rõ ràng là những kẻ hoài nghi này hoàn toàn sai. Người Nhật cũng đã học được rất nhiều về phương pháp quản lý kiến thức về quản lý, đặc biệt từ một nhóm các nhà lý luận người Mỹ, những người đã truyền bá ý tưởng "lean production" vào Nhật Bản. Trong một đề tài nghiên cứu về cải cách có tên "Cái máy biến đổi thế giới" của James Womack, Daniel Jones và Daniel Roos đã khẳng định quan điểm :"Lean production là phương thức tốt nhất để con người làm ra mọi thứ. Nó cung cấp các sản phẩm tốt hơn, nhiều hơn và rẻ hơn. Quan trọng hơn là nó thúc đẩy nhân viên ở mọi vị trí từ nhà máy đến ban lãnh đạo làm việc hết mình hơn"

"Lean production" là con đẻ của một tập hợp ý tưởng về quản lý chất lượng mà các doanh

nhân Nhật đã gặp phải trong suốt thời kỳ chiếm đóng của người Mỹ sau chiến tranh. Nói một cách tóm gọn, những ý tưởng này chú trọng đến việc thực hiện những việc làm đúng ngay từ đầu còn hơn là tốn rất nhiều thời gian để kiểm tra lại, đây là một ý tưởng hiển nhiên nhưng đã đi ngược lại mô hình quản lý chuẩn mực thời bấy giờ. Quan điểm khi đó coi chất lượng là những gì mà bạn đã kiểm tra sau khi bạn hoàn thành sản phẩm.

Ngày nay, các nhà quản lý Nhật vẫn nói về Joseph Juran, A.V. Feigenbaum và đặc biệt là W. Edwards Deming với thái độ rất kính trọng. Từ những năm 50, một giải thưởng hàng năm mang tên Deming Prize đã được trao cho những tiến bộ xuất sắc trong công nghiệp. Không mấy tên tuổi ở Mỹ của mình, nhưng Deming và bạn bè của ông rất được chào đón ở Nhật. Khi họ thuyết giảng, các hội trường chật cứng các kỹ sư và các giám đốc sản suất. Bất cứ một ấn phẩm nào của họ đều ngay lập tức được dịch sang tiếng Nhật và được các nhà quản lý trên cả nước chào đón.

Người Nhật nhận ra rằng sản phẩm của họ phải đáp ứng một cách tuyệt vọng các tiêu chuẩn quốc tế. Nền kinh tế Nhật bị trấn át bởi kinh tế Mỹ và hàng hoá Mỹ tràn ngập thị trường Nhật. Những chuyên gia kinh tế Mỹ sẵn sàng đến để giảng giải cho người Nhật về quản lý chất lượng rất hiếm hoi và quý giá. Điều đó giải thích tại sao mà ý tưởng của Deming được chào đón như vậy ở Nhật. Đất nước Nhật chật chội chẳng có nhiều nhà kho để lưu nguyên liệu cũng như sản phẩm hàng tháng trời. Sau chiến tranh, người Nhật chẳng thể phí phạm những nguyên liệu quý giá để tạo ra các sản phẩm hay máy móc kém chất lượng. Đất nước Nhật cũng thiếu công nhân tay nghề cao và sự khủng hoảng của công nghiệp Nhật khiến cho công nhân không sẵn lòng làm việc với đồng lương chết đói nữa. Chắc là chỉ có đất nước ưa thích món "sushi" mới thấu hiểu nhanh đến thế sự cần thiết của giao hàng "ngay lập tức ".

## Thế nào là "lean production" ?



Nguồn gốc của các ý tưởng này là ở bên kia Thái Bình Dương, nhưng có 2 người Nhật là — Kiichiro Toyoda, người đứng đầu Toyota, và Taiichi Ohono, cánh tay phải của ông ta đã chuyển các học thuyết thành hệ thống sản xuất mới. Họ đã sang Mỹ để học hỏi về sản xuất số lượng lớn trong nhiều tháng vào những năm 50, để tìm hiểu tại sao hệ thống sản xuất mới lại thành công và cách để làm cho nó tốt hơn. Họ nhận thấy rằng cách thức sản xuất thịnh hành ở Nhật đã lỗi thời và lãng phí về công sức, nguyên liệu và thời gian. Họ nhận thấy rằng người công nhân lắp ráp chính là người làm tăng thêm giá trị sản phẩm và nếu công nhân phải làm việc miệt mài trên dây chuyền chạy liên tục sẽ khiến những lỗi sản phẩm nhân lên không ngừng.

Hai nhà điều hành cuối cùng đã kết hợp các phần rời rạc lại để tạo ra một hệ thống sản xuất mới. Hãng Toyota gọi là đó là Hệ thống sản xuất Toyota còn những người khác thì gọi đó là "lean prroduction". Tư tưởng chính của nó là chuyển mục tiêu trọng tâm của sản xuất từ quy mô sang thời gian.

Điều này được thực hiện bằng 3 cách. ***Đầu tiên là*** biến mỗi nhân viên thành một người kiểm tra chất lượng sản phẩm, có trách nhiệm phát hiện và ngay lập tức sửa lỗi dù là nhỏ nhất cho sản phẩm khi nó vừa xảy ra tại quy trình của anh ta. Thay vì lập một phòng chuyên trách về quản lý chất lượng như các đối thủ cạnh tranh người Mỹ đã làm, Toyota cho phép các công nhân có quyền dừng ngay dây chuyền sản xuất lại khi vừa phát hiện ra lỗi.

***Cách thứ 2 là*** thực hiện kiểu sản xuất "đúng lúc". Tại các nước khác, các nhà công nghiệp sản xuất các bộ phận sản phẩm "chờ đúng dịp" cho đến khi người ta cần đến. Các nhà sản xuất chất đống các chi tiết sản phẩm tốn kém của họ qua nhiều ngày hay thậm chí nhiều tuần trong nhà kho, thùng chứa. Các bộ phận nằm phủ bụi cho đến khi chúng được dùng tới. Người Nhật chỉ sản xuất các bộ phận vào "đúng lúc", đó là khi chúng được cần tới. Các bộ phận sẽ được chuyển tới đúng lúc chúng cần được sử dụng trong dây chuyền sản xuất.


Kiểm tra sản phẩm trước khi đưa đến tay người tiêu dùng

***Cách thứ 3*** để tiết kiệm thời gian là sản xuất "hướng theo nhu cầu". Các bộ phận sản phẩm ở các nhà máy phương Tây thường được chuyển đến dưới sự sắp xếp, thúc đẩy của các nhà cung cấp. Hàng hoá được chất đống khi nó chưa được dùng tới. Với phương pháp "hướng theo nhu cầu", các bộ phận chỉ sản xuất khi được đặt hàng. Ví dụ ở Toyota, người ta đặt 1 chiếc thẻ gắn vào mỗi hộp của các nhà cung cấp mô tả các nguyên liệu đựng trong đó. Khi chiếc thẻ được gửi trở lại nhà cung cấp thì coi như có một đơn đặt hàng tiếp theo.

Phương thức sản xuất này đang thách thức nguyên lý cơ bản của phương thức sản xuất số lớn đã và thậm chí đang thống trị học thuyết sản xuất. Sản xuất hàng loạt hay số lớn dựa trên 2 yếu tố là quy mô sản xuất và chuyên môn hoá. Công nhân phải ngày càng được chuyên môn hoá để làm tốt hơn nữa phần việc của mình. Và các nhà máy phải mở rộng càng lớn càng tốt để tăng quy mô sản xuất. Tuy nhiên, người Nhật đã nhận ra rằng phương pháp sản xuất này có 2 điểm yếu.

***Thứ nhất là*** phương pháp sản xuất hàng loạt truyền thống không có khả năng đáp ứng được sự biến đổi nhanh chóng của nhu cầu. Trong phương pháp sản xuất hàng loạt, người ta thích giữ các kiểu mẫu được tiêu chuẩn hoá của sản phẩm hơn là thử nghiệm các sản phẩm mới. Một phần do chi phí để thay đổi dây chuyền sản xuất quá cao, một mặt khác là do công nhân đã quen làm phần việc đã được chuyên môn hoá cao của mình. Cải tiến sản phẩm có nghĩa là nhà máy phải đóng cửa trong nhiều tháng để máy móc được điều chỉnh lại và công nhân cũng phải đào tạo lại. Đồng thời các nhà sản xuất phải ném đi hàng núi thành phẩm đã bị lỗi thời trong kho. Và khi cách sản xuất hàng loạt có đủ thời gian thay đổi để đưa ra sản phẩm mới thì nhu cầu của thị trường có thể lại thay đổi.

***Nhược điểm thứ 2*** là tỷ lệ sản phẩm lỗi cao khó có thể được chấp nhận. Sau một quá trình sản xuất lớn sẽ rất khó phát hiện ra lỗi sản phẩm. Điều này có nghĩa là bộ phận bị lỗi sẽ không bị phát hiện cho đến khi cái ô tô thành phẩm bị hỏng hóc. Sẽ dễ dàng hơn khi công

nhân đứng trong 1 công đoạn của dây chuyền sản xuất phát hiện ra lỗi sau mỗi công đoạn nhỏ. Và một công nhân làm việc trên một công đoạn nhỏ sẽ cảm thấy mình giống như một người thợ khéo léo hơn  là phải làm việc một cách máy móc như một bánh răng trong một cỗ máy lớn.

Thực tế, sản xuất hàng loạt tăng quy mô sản xuất bằng cách buộc công nhân phải làm việc vất vả hơn. Ngược lại, "lean production" làm cho công nhân phần nào cảm thấy giống như lao động bằng trí óc với sự thông minh khéo léo của mình. Người công nhân có thể thấy được kết quả lao động của mình - tốt hay xấu- trong quá trình sản xuất của công ty. Vỗ vai vui vẻ với đồng nghiệp nếu công việc được thực hiện tốt, và trở nên cau có nếu ngược lại.




"Lean production" dẫn tới việc xem xét lại các giới hạn của công ty — đặc biệt là mối liên hệ với nhà cung cấp. ở phương Tây, nhà sản xuất ô tô phải trải qua 2 bước. Đầu tiên họ phải thử tự làm toàn bộ các chi tiết trong chiếc ô tô của họ, sau đó phân chia các chi nhánh sản xuất từng phần. Sau đó, khi thị trường ngày càng cạnh tranh hơn, các công ty này phải chọn lựa một hệ thống sản xuất thứ hai dựa trên các nhà cung cấp cạnh tranh. Họ giới thiệu với rất nhiều nhà cung cấp các bản vẽ chi tiết của những bộ phận mà họ cần sau đó ký hợp đồng 1 năm với nhà cung cấp nào chào giá hợp lý nhất.

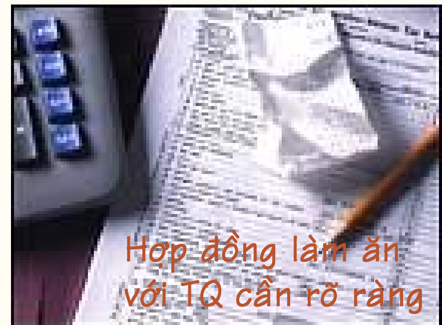
Mô hình quản lý dây chuyền cung cấp cổ điển của người Nhật, mà dẫn đầu là Toyota, lại khác hoàn toàn. Các nhà cung cấp có thể là các công ty riêng rẽ hay là thành viên của 1 keiretsu (liên kết với nhau do nắm giữ cổ phần của nhau). Hoặc cách khác là công ty mẹ đối xử coi chúng như các đối tác hơn là thúc đẩy chúng cạnh tranh lẫn nhau. Các nhà cung cấp cố gắng cung cấp các nguyên liệu kịp thời để đổi lại mối quan hệ lâu dài với nhà sản xuất chính. Các công ty cũng củng cố mối quan hệ này bằng cách tiến cử các giám đốc nhỏ của mình vào các vị trí cao trong các công ty cung cấp hoặc là thành viên trong keiretsu. Có nghĩa là mọi bộ phận trong chuỗi cung cấp có thể cùng chia sẻ tài nguyên cũng như thông tin do vậy sẽ giảm được lãng phí thời gian sản xuất. Thậm chí ngày nay, Toyota có thể thiết kế và sản xuất ô tô nhanh gấp 2 lần hãng Detroit.

**(Còn tiếp ...)**

Những thông tin cập nhật về chứng khoán Việt Nam sẽ được chuyển tới quý bạn đọc ngay sau phiên giao dịch của thị trường chứng khoán tập trung vào buổi sáng các ngày thứ 2,4,6. Ngoài ra, VDC Media còn giúp bạn đọc có được những thông phân tích, nhìn nhận, đánh giá về thị trường chứng khoán còn non trẻ của Việt Nam. Mời các bạn đăng ký để nhận bản tin Newsletter «Chứng khoán" tại địa chỉ http://newsletter.vdc.com.vn

# 10 lời khuyên tránh tranh chấp khi làm ăn với Trung Quốc

**Đây là lời khuyên của các viên chức thuộc Cục Thương mại Hoa Kỳ,với kinh nghiệm dày dạn về tranh chấp thương mại của các công ty Mỹ với Trung Quốc.**




***1/ Xây dựng những điều khoản hợp đồng rõ ràng.*** Xác định rõ thời hạn thanh toán và các tiêu chuẩn thực hiện. Dự liệu những điều khoản đặc biệt nhằm giải quyết tranh chấp, bao gồm chi tiết về thủ tục và sự duy trì các hoạt động trong thời gian tranh chấp diễn ra. Hãy chú ý cẩn thận đến chi tiết, chẳng hạn như việc ký tất các trang hợp đồng và chữ ký nguyên. Hãy biết chắc cách hành văn của tiếng Anh phù hợp với cách hành văn của tiếng Hoa. Đừng có ý định tham gia một thỏa hiệp mà không có một sự tư vấn về pháp lý nào.

***2/ Hãy tin chắc là dự án của bạn khả thi về mặt kinh tế.*** Khả năng sinh lợi của một dự án hoặc việc bán sản phẩm hay cung ứng dịch vụ cần được dựa vào những tiêu chuẩn kinh tế cơ bản. Đừng dựa vào lời hứa về tiền trợ cấp, tiền thưởng đặc biệt hay những nguồn lợi không dính dáng đến thị trường để làm phát sinh lợi nhuận.

***3/ Hiểu rõ đối tác của mình.*** Hãy làm việc cần cù, lựa chọn đối tác một cách thận trọng và chỉ chọn sau một cuộc khảo sát kỹ lưỡng về kinh nghiệm và mức độ tin cậy của họ. Hãy kiểm tra độ chính xác của những dữ liệu do đối tác hay khách hàng của bạn cung cấp từ những nguồn độc lập. Tránh tình trạng chỉ trao đổi với những ai mà đối tác hay khách hàng muốn bạn nhắm tới họ.

***4/ Hãy thận trọng lưu ý đến thể thức thanh toán***, chừng nào bạn được thanh toán và bằng tiền gì. Nếu bạn đồng ý để được trả bằng đồng yuan, hãy xác định (trong hợp đồng) là bạn có thể quy đổi ra đồng đô la Mỹ. Dùng tín dụng thư hay những dụng cụ tài chính khác để bảo vệ lấy mình.

***5/ Đừng đi vào những thỏa thuận bị cấm.*** Các công ty Mỹ thường đi vào những thỏa thuận với lời hứa từ các viên chức địa phương là luật lệ của chính quyền trung ương sẽ không được thực thi trong tỉnh của họ. Điều này đôi lúc cũng đúng, nhưng vấn đề có thể xảy ra khi những luật lệ đó bỗng nhiên được áp dụng, đôi khi hiệu lực có tính hồi tố, khiến công ty ít có cách xoay sở. Đặc biệt là bạn phải chuẩn bị tuân thủ những quy định của chính phủ trung ương về những luật lệ, quy định và các tập quán đã được chỉnh sửa trong nỗ lực đáp ứng với những ràng buộc của WTO, bất chấp những lời hứa trái ngược của các giới chức địa phương.

***6/ Hãy thận trọng***, đừng dựa việc kinh doanh của bạn trên những quy định không phù hợp với WTO. Chính phủ Mỹ không thể hỗ trợ bạn nếu bạn trông cậy vào một dự án kinh doanh lệ thuộc vào những quy định của phía Trung Quốc vi phạm luật lệ do WTO đặt ra.

***7/ Hãy tìm cho ra những khó khăn trước khi chúng biến thành hiện thực***. Ngoài việc thực hiện các bảng quyết toán theo quy ước, bạn hãy dành thì giờ xem qua phần mở đầu của một dự án để biết được bạn sẽ phải làm gì khi mọi việc trở nên xấu đi. Cố gắng đi vào những lĩnh vực có vấn đề. Nếu bạn không tìm được chúng, có nghĩa là bạn đã không xem xét kỹ mọi vấn đề. Hãy tạo ra một chiến lược giúp bạn đối phó với những vấn đề có thể xảy đến. Bạn cần phải biết mình muốn tạo ra bao nhiêu lợi nhuận, cũng như phải biết những giới hạn của công ty bạn trong trường hợp thua lỗ.

***8/ Hãy phân tích rủi ro có thể xảy đến***. Cần phải có đầu óc thực tế về việc có bao nhiêu rủi ro mà bạn có thể chấp nhận được trong hoạt động kinh doanh của mình. Phải tin chắc là bạn đang sử dụng những nguồn tin đáng tin cậy. Sử dụng nhiều nguồn thông tin hơn hoặc các đối tác của bạn để lường trước rủi ro.

***9 / Hạn chế sự phóng túng của bạn***. Hãy đặt những cột mốc cho dự án đang thực hiện. Tạo một chiến lược thoát ra cho mỗi giai đoạn của dự án, cho dù bạn không dự trù sử dụng nó.

***10/ Lưu ý thường xuyên***. Các dự án và hoạt động kinh doanh ở Trung Quốc đòi hỏi sự lưu ý thường xuyên. Đừng nghĩ rằng chúng có thể tự vận hành được.




*Với tiêu chí ý nghĩa cuộc sống đang nằm trong tay bạn, tạp chí điện tử Sắc màu Văn hoá mong muốn gửi tới các bạn những thông tin văn hoá, giải trí lý thú và bổ ích giúp làm phong phú thêm cuộc sống nội tâm của bạn. Đó cũng chính là một sắc màu giản dị mà đầy ý nghĩa của cuộc sống.*

http://media.vdc.com.vn/ezines/sacmauvanhoa